

## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	2021-2022
<b>Institution</b>	College360
<b>Uddannelse</b>	hhx
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning A
<b>Lærer(e)</b>	Henrik Andreasen
<b>Hold</b>	HH1A

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Titel 1</b>	Introduktion til Afsætning
<b>Titel 2</b>	Brancheforhold og strategi
<b>Titel 3</b>	Strategi, marketingmix og serviceydelse
<b>Titel 4</b>	
<b>Titel 5</b>	
<b>Titel 6</b>	
<b>Titel 7</b>	
<b>Titel 8</b>	

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 1</b>	Introduktion til Afsætning A
<b>Indhold</b>	<p>Kernestof:            SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap: Introduktion til Afsætning (GF)            Kap: 6 Købsadfærd            Kap: 2 Interne forhold            Kap: 3 Den eksterne situation            Kap: 4 konkurrenceforhold</p> <p>Supplerende stof:            TV udsendelse: Løvens hule            Diverse hjemmesider            Informationssøgning</p>
<b>Omfang</b>	<p>Uge 33-44            3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> </ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet, informationssøgning

[Retur til forside](#)

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 2</b>	Brancheforhold og strategi
<b>Indhold</b>	<p>Kernestof:            SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap: 5 Brancheforhold            Kap: 8 Strategi</p> <p>Supplerende stof:            Diverse hjemmesider            Diverse artikler            Informationssøgning            Case: Lalandia, Nemlig.com, Ole's Gård</p>
<b>Omfang</b>	<p>Uge 45 - 51            3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> <li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li> <li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li> </ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 3</b>	Strategi, marketingmix og serviceydelse
<b>Indhold</b>	<p>Kernestof:            SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <p>Kap. 8 Strategi            Kap: 14 Marketingmix            Kap: 15 Produkt            Kap: 16 Serviceydelse            Kap: 18 Pris            Kap: 20 Distribution</p> <p>Supplerende stof:            Diverse hjemmesider            Diverse artikler            Informationssøgning            Case: Lagkagehuset, Watery case, Nyati</p>
<b>Omfang</b>	<p>Uge 1-20            3 lektioner á 60 minutter pr uge</p>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> <li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li> <li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li> <li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li> </ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

[Retur til forside](#)