

Undervisningsbeskrivelse

Termin	Juni 2024
Institution	CELF, Nakskov
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Carsten Staal (Forløb 1, 2 og 3) Ann-Mai Hansen (Forløb 3 og fremad)
Hold	na21-24hhxa

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

	Samfundsfaglig metode (Forløb 1)
	Markedsanalyse (Forløb 2)
	Den interne situation (Forløb 3)
	Den eksterne situation
	Konkurrenceforhold
	Brancheanalyse
	Købsadfærd b2c
	SO3
	Case-projekt, Crispy (virksomhedsbesøg)
	SO4
	Købsadfærd b2b
	Strategi 1
	Strategi-projekt i samarbejde med VØ
	Segmentering, målgruppe og positionering (nationalt)
	Marketingmix
	Produkt
	SO6
	Internationalisering

	SO7
	Strategiske analyser
	Segmentering og Målgrupper Internationalt
	Segmentering på Producentmarked
	Serviceydelse
	Produkt, internationalt
	Pris, nationalt og internationalt
	Distribution, nationalt og internationalt
	Promotion, nationalt og internationalt
	Marketingmix internationalt
	Marketingplan
	Eksamens-case – DitUr.dk
	Skriftlige eksamensopgaver

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Samfundsfaglig metode (forløb 1)
Forløbets indhold og fokus	Læren om at kunne "oversætte" dagligdags hændelser til afsætningsøkonomiske begreber og sætte dem ind i en sammenhæng eller en model.
Faglige mål	– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder
Kernestof	Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse – Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder – Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne
Anvendt materiale.	22 timer (22,8 % af 1. år) 3 timers fordybelsestid Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitionsøvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Markedsanalyse (forløb 2)
Forløbets indhold og fokus	Læren om hvordan virksomheden indsamler informationer, samt indhenter løbende data fra forskellige statistiske kilder og databaser, her under internettet og markedsundersøgelser.
Faglige mål	– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Kernestof	Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse – Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder – Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne
Anvendt materiale.	6 timer (6,2 % af 1. år) Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitionsøvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Den interne situation (forløb 3)
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal oparbejde en forståelse for virksomhedens interne forhold, herunder hvad de består af, hvilke relevans de har, hvad der påvirker forholdene, og hvordan disse påvirker virksomhedens aktiviteter, og dermed virksomhedens fremtidige vækst.
Faglige mål	– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst
Kerne-stof	– Værdikæder – Porteføljeanalyser – Forretningsmodeller – Mission, vision og værdier
Anvendt materiale.	17 timer (17,6 % af 1. år) 1 timer fordybelsestid Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase Supplerende: https://salesboost.dk/vaerdikaede-eksempel/ https://dinero.dk/ordbog/vaerdikaede/
Arbejds-former	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitions-øvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal oparbejde en forståelse for hvilke eksterne forhold der påvirker en virksomhed, herunder hvad de består af, hvilke relevans de har, vurdering af alvoren, hvordan de eksterne forhold påvirker virksomhedens aktiviteter, og dermed virksomhedens fremtidige vækst. Dertil kommer en forståelse for, hvordan virksomheden kan tilpasse sig de påvirkninger der kommer fra omverden.
Faglige mål	– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	– Omverdensforhold nationalt og globalt
Anvendt materiale.	8 timer (8,3 % af 1. år) 5 timers fordybelsestid Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitions-øvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Konkurrenceforhold
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal opnå en forståelse for en virksomheds konkurrencesituation, herunder identificere og vurdere konkurrenterne og deres position på markedet, samt ikke mindst hvordan virksomhederne kan tilpasse sig konkurrenternes tiltag og skille sig ud for øget vækst.
Faglige mål	– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst
Kernestof	– Branche- og konkurrenceforhold – Konkurrencestrategier
Anvendt materiale.	8 timer (8,3 % af 1. år) 5 timers fordybelsestid Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase Supplerende: https://hhxelev.dk/skydeskivemodellen/
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitionsøvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Brancheanalyse
Forløbets indhold og fokus	Elevernes skal opnå viden om brancher, for at kunne analysere og udpege tendenser i branchen, hvormed det kan afgøres, om branchen er mere eller mindre attraktiv.
Faglige mål	- identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst - indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Kernestof	– Branche- og konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	6 timer (6,2 % af 1. år) Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitionsøvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Købsadfærd B2C
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal have forståelse for betydningen af forbrugernes købsadfærd, og vide hvordan virksomheden får indblik i denne adfærd, således at de lærer hvordan virksomheden kan påvirke forbrugeren og de forskellige involverede parametre i de forskellige faser af købet.
Faglige mål	– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber
Kernestof	Købsadfærd business-to-consumer og consumer-to-consumer markeder
Anvendt materiale.	7,5 timer på 1. år (7,8 % af 1. år) Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase Supplerende: www.dr.dk, Manipulator, S1:E2 Det frie valg + S2E5 Salg
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitionsøvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	SO3 – Kultur, Marked og Kommunikation
Forløbets indhold og fokus	Projektet handler om mediernes rolle, i relation til kommunikation af globale forhold på tværs af lande og markeder. Fokus er på hvordan budskaber afhænger af kulturelle forhold, gældende for både afsender og modtager, i relation til både privatpersoner, politikere og virksomheder. Projektet skal afdække, hvordan mediernes dækning af Ruslands krigsførelse i Ukraine har indflydelse på handel i og mellem forskellige landemarkeder.
Faglige mål	- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag
Kernestof	Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder Omverdensforhold nationalt og globalt Kulturelle forhold
Anvendt materiale.	Diverse artikler og data fra danske og internationalt medier (kvalitativ og kvantitativ) indsamlet selvstændigt. 13 timer (13,4 % af 1. år) 3 timers fordybelsestid
Arbejdsformer	Der arbejdes med klasseundervisning, gruppearbejde, mundtlig præsentation. Metoder: Analyser af artikler, billeder og reklamer. Mundtlige og skriftlige øvelser, afsluttet med mundtlig præsentation.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Case-projekt - Crispy
Forløbets indhold og fokus	Et kortvarigt projektforsløb hvor eleverne får praksis-erfaring med at bruge teori og faglige elementer på en praksis-orienteret case, efter et virksomhedsbesøg.
Faglige mål	– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber – udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng – fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag
Kernestof	Den interne situation – Værdikæder – Porteføljeanalyser – Forretningsmodeller Den eksterne situation – Omverdensforhold nationalt og globalt – Branche- og konkurrenceforhold – Købsadfærd på business-to-business, business-to-consumer, consumer-to-business og consumer-to-consumer markeder
Anvendt materiale.	9 timer (9,3 % af 1. år) 3 timers fordybelsestid www.crispyfood.com Breakfast Cereals in Denmark - DATAGRAPHICS Country Report Dec 2021 Breakfast Cereals in Denmark - ANALYSIS Country Report Dec 2021 Breakfast Cereals in Denmark, Euromonitor International, December 2021 (Passport)
Arbejdsformer	Case-arbejde efter virksomhedsbesøg, som gruppebaseret projektarbejde.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	SO4 Matematiske modeller og økonomisk analyse
Forløbets indhold og fokus	Eleverne har i dette projekt arbejdet med casen Virklund Bryghus. Ud fra data, herunder videoer med virksomhedsejeren, skulle eleverne erkende, hvordan matematik og afsætning kan anvendes sammen i forskellige økonomiske sammenhænge. Eleverne har løst opgaver, der kan kobles indenfor og på tværs af fagene med inddragelse af simple problemstillinger, og efterfølgende formidlet flerfaglige problemstillinger og resultater mundtligt - men med udgangspunkt i skriftlige opgavebesvarelse.
Faglige mål	- indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag - identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst - anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber
Kernestof	Den interne situation – Værdikæder Den eksterne situation - Omverdensforhold nationalt og globalt Strategi
Anvendt materiale.	Hhx-guiden til studieområdet, Systime, af Anne Lind Gleerup, Maya Christine Madsen Haase, Jeanette Hassing, Mona Rask Langerhuus, Jytte Melin, Caroline Schaffalitzky de Muckadell, Gitte Jæger Nehlsen, Mads Bo Nielsen, Lisbeth Pedersen, Pia Petersen, Esben Nedenskov Petersen, Ulla Rosenkjær, Birgitte Weinreich, Henrik Wiwe Mortensen og Marianne Øster http://www.virklundbryghus.dk 9 timer (11,7 % af 2. år) 2 timers fordybelsestid
Arbejdsformer	Gruppearbejdet, med fokus på både skriftlig besvarelse og mundtlig præsentation.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Købsadfærd B2B
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal opbygge forståelse for når virksomheder køber hos og sælger til hinanden, dvs. forstå de forskelle der er fra konsumentmarkedet idet producentmarked kendetegnes ved en anderledes købsadfærd, der i høj grad er professionel og rationel.
Faglige mål	– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber - afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder
Kernestof	Købsadfærd på business-to-business
Anvendt materiale.	7,5 timer (9,8 % af 2. år) 0 timers fordybelsestid Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene er både repetitionsøvelser, problembaseret og projektorienteret.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Strategi
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal oparbejdet forståelse for begrebet strategi, samt forstå, at målet med den strategiske planlægning er, at virksomheden kan træffe beslutninger, der både sikrer dens overlevelse og medfører tilfredsstillende økonomiske resultater, samt ikke mindst hvordan dette sikres.
Faglige mål	- identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst - anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber
Kernestof	Mission, vision og værdier – Konkurrencestrategier – Vækststrategier
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 10,5 timer (14 % af 2. år) 4 timers fordybelsestid
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Projekt i samarbejde med VØ – Copenhagen Cartel
Forløbets indhold og fokus	Eleverne trænes i at arbejde tværfagligt og blev ”indirekte introduceret” til det kommende nye fag, Erhvervscase. Der udarbejdes en intern og ekstern analyse af virksomheden Copenhagen Cartel med fokus på både samfundsmæssige og virksomhedsøkonomiske forhold. På baggrund af dette udvælges en selvvalgt udfordring som foreslås løst med et selvvalgt handlingsforslag der kan forbedre Copenhagen Cartels vækstpotentiale.
Faglige mål	• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag
Kernestof	Interne og eksterne situation
Anvendt materiale.	Artikel om økonomien i Copenhagen Cartel (https://detailwatch.dk/nyheder/mode_velvaere/article14115867.ece) Løvens Hule 2021, episode 1: (https://www.dr.dk/drtv/se/loevens-hule-janteloven-er-smidt-paa-porten_228880) https://copenhagencartel.dk + Årsregnskab for 2020 og 2021 6 timer (7,8 % af 2. år) 3 timers fordybelsetid
Arbejdsformer	Projektet udarbejdes i grupper og består af både en skriftlig del og en mundtlig del der skal udarbejdes i digital form som en video med præsentation af elevernes besvarelse.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Segmentering, målgruppe og positionering (nationalt)
Forløbets indhold og fokus	Eleven undervises i hvordan virksomheder kan opdele markedet i segmenter og vælge målgruppe. De præsenteres for grundlæggende segmenteringsmodeller og centrale livsstilsmodeller. Derudover behandles også positionering, dvs. hvordan virksomheden skal forsøge at få en bestemt, positiv position i forbrugernes bevidsthed.
Faglige mål	• anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder
Kernestof	Segmentering, målgruppevalg og positionering – Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 13,5 timer (17,6 % af 2. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitionsøvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Marketingmix (nationalt)
Forløbets indhold og fokus	Eleverne introduceres til de 4 P'er, og oparbejder en forståelse for, at marketingmix er det værditilbud, som virksomheden præsenterer for markedet, men også for målgrupperne og de mulige kunder til et konkret produkt, samt hvordan virksomheden kan arbejde med at optimere marketingmixet.
Faglige mål	• anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 6 timer (7,8 % af 2. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Produkt (nationalt)
Forløbets indhold og fokus	Der arbejdes med parameteren produkt og de elementer der indgår i produktet, såsom emballage, kvalitet, sortiment, mærke og service i tilknytning til produktet. Der arbejdes også med hvordan virksomheder arbejder med at knytte værdier og holdninger til produktet og virksomhedens navn, i form af branding. PLC-kurven introduceres også.
Faglige mål	• anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 9 timer (12 % af 2. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitionsøvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	SO6 - Minisop
Forløbets indhold og fokus	Eleverne arbejdede med virksomhed nemlig.com, hvor de på baggrund af egen research og med udgangspunkt i tre taksonomiske niveauer, selv skulle afdække en problemstilling samt løsningen til denne.
Faglige mål	• identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng • fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag
Kernestof	Afhænger af den enkelte elevs fokus og valg
Anvendt materiale.	Eleverne har selv udvalgt relevant materiale 15 timer (19,6 % af 2. år) 6 timers fordybelsestid
Arbejdsformer	Individuel rapport med mundtlig forsvar.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Internationalisering,
Forløbets indhold og fokus	Om de beslutninger, som skal tages i forbindelse med at etablere internationale aktiviteter, samt de teorier, som kan danne baggrund for de beslutninger, som virksomheden skal tage.
Faglige mål	• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • – anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber
Kernestof	Internationalisering ○ – Kulturelle forhold ○ – Markedsudvælgelse ○ – Internationaliseringsmodeller
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase • www.globalis.dk • https://www.cia.gov/the-world-factbook/ • www.thetradecouncil.dk 7,5 timer (6,5 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	SO7
Forløbets indhold og fokus	Bliv global, eller dø? Er globalisering godt eller dårligt, og for hvem? Et forløb om, hvordan globalisering kan have betydning for erhvervslivet og samfundet generelt, med udgangspunkt i lokalområdet. Fra trusler til nye muligheder.
Faglige mål	• fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder
Kernestof	Internationalisering
Anvendt materiale.	Video: https://www.dr.dk/drtv/se/da-danmark-blev-flettet-sammen -skibsvaerf-ternes-storhedstid 247731 Global konkurrence pressede priser og vilkår: https://nakskovlokalarkiv.dk/nakskov-skibsvaerft-2 Fremtiden er grøn og global, nye virksomheder kommer til Nakskov: https://folketidende.dk/lolland/investeringer-for-seks-milliarder-skaber-420-nye-job Biofuel Tehcnology https://folketidende.dk/lolland/nyt-anlaeg-vil-skabe-170-lokale-job European Energy https://folketidende.dk/lolland/verdens-stoerste Dansk Biokemi / Hveiti Ingredients https://www.mynewsdesk.com/dk/business-lolland-falster/pressreleases/milliard-projekt-ved-nakskov-havn-3186555 9 timer (7,8 % af 3. år) 3 timers fordybelsestid
Arbejdsformer	Der er hovedsageligt arbejdet som projektarbejdsform, suppleret med korte oplæg i klassen. Elevernes afsluttede projekt er præsenteret mundtligt ved fremlægelse med brug af hjælpemidler.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Strategiske analyser
Forløbets indhold og fokus	Et udvidet fokus på strategier, herunder diversifikation og integration, samt porteføljestrategi og digitale strategier.
Faglige mål	• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst
Kernestof	Strategi ○ – Mission, vision og værdier ○ – Konkurrencestrategier ○ – Vækststrategier
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase https://www.businessinsights.dk/digitalisering/mindre-virksomheder-har-det-svaert-med-den-digitale-revolution/ 12 timer (10,3 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Segmentering og Målgrupper Internationalt
Forløbets indhold og fokus	Det redegøres for, hvordan virksomheder kan opdele markedet i segmenter og vælge målgruppe, samt vurdere disse og herefter vælge de mest hensigtsmæssige strategier.
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Segmentering, målgruppevalg og positionering – Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase https://www.gapminder.org/dollar-street 3 timer (2,5 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Segmentering på Producentmarked
Forløbets indhold og fokus	Eleverne får en introduktion til producentmarkedet, her under delmarkeder, med særlig fokus på de forskelle der er fra disse til konsumentmarkedet.
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Segmentering, målgruppevalg og positionering – Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 4,5 timer (3,5 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Serviceydelse
Forløbets indhold og fokus	Eleverne får forståelse for hvordan serviceydelser adskiller sig fra et fysisk produkt, herunder med 3 de ekstra P'er samt værdikæde for servicevirksomheder.
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 6 timer (5 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitionsøvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Produkt, internationalt
Forløbets indhold og fokus	Om de forhold der relaterer sig til produktet og analysering af dette, her under typer, emballage, kvalitet, sortiment, mærke og service.
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 7,5 timer (6,5 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitionsøvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Pris, nationalt og internationalt
Forløbets indhold og fokus	Eleverne lærer om de forskellige prisstrategier og prisfastsættelsesmetoder, for både nye og eksisterende produkter, på både nationale og internationale markeder.
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 13,5 timer (11,5 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Distribution, nationalt og internationalt
Forløbets indhold og fokus	Eleverne lærer om produktets vej fra producenten til forbrugeren, her under de valg og fravalg som virksomheden foretager sig, både nationalt og internationalt
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 13,5 timer (11,5 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Promotion, nationalt og internationalt
Forløbets indhold og fokus	Om de aktiviteter, som virksomheden benytter i sin kommunikation til markedet, inkl. de metoder og værktøjer, som har til formål at informere om og sælge virksomhedens produkter, både nationalt og internationalt.
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 16,5 timer (15 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Marketingmix internationalt
Forløbets indhold og fokus	Om kombination af de 4 P'er, som virksomheden vælger for at tilpasse sig et nyt internationalt marked.
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold
Kernestof	Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 4,5 timer (4 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Marketingplan
Forløbets indhold og fokus	Eleverne lærer om formålet med marketingplanen, dvs. den plan, som en virksomhed udarbejder som resultat af det strategiske arbejde, med fokus på at optimere virksomhedens samlede ressourcer.
Faglige mål	identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Kernestof	Marketingplan – Marketingplanen både nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 4,5 timer (4 % af 3. år)
Arbejdsformer	Blanding mellem klasseundervisning og gruppearbejde, både som skriftligt arbejde, mundtlige gennemgang og præsentationer. Forløbene veksler mellem repetitions-øvelser og problembaseret opgaver.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Eksamens-case – DitUr.dk
Forløbets indhold og fokus	Gennem arbejdet med virksomheden ditur.dk. har eleverne repeteret det væsentligste faglige pensum, samt opnået omfattende forståelse af en virksomheds situation, herunder både styrker, svagheder, trusler og muligheder. Der til kommer evnen til at afdekke udfordringer og komme med hensigtsmæssige handlingsforslag, bygget på relevante strategier.
Faglige mål	– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber – udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng – fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer
Kernestof	Den interne situation – Værdikæder – Porteføljeanalyser – Forretningsmodeller Den eksterne situation – Omverdensforhold nationalt og globalt – Branche- og konkurrenceforhold – Købsadfærd på business-to-business, business-to-consumer, consumer-to-business og consumer-to-consumer markeder Strategi – Mission, vision og værdier – Konkurrencestrategier – Vækststrategier Internationalisering – Kulturelle forhold – Markedsudvælgelse – Internationaliseringsmodeller Marketing mix – Marketing mixet både nationalt og globalt

Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase https://www.dr.dk/drtv/se/loevens-hule_-klar-med-millioninvestering_148552 https://finans.dk/erhverv/ECE12865901/tvillinger-fra-loevens-hule-femdobler-over-skuddet https://finans.dk/erhverv/ECE13728360/omsaetter-for-trecifret-millionbeloeb-tvillinger-kendt-fra-loevens-hule-har-indtaget-norden/ 16,5 timer (15 % af 3. år) 2 timers fordybelsestid
Arbejdsformer	I første del af projektets faser arbejder eleverne i par, mens de i anden halvdel af forløbet arbejder individuelt. Der er en stor grad af selvstændigt arbejde, dog suppleret med korte oplæg om teori.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb	Skriftlige eksamensopgaver
Forløbets indhold og fokus	Løbende hen over året har eleverne udarbejdet 6 skriftlige eksamensopgaver 5 timers fordybelse, Bryggeribranchen 5 timers fordybelse, Byggemarked 5 timers fordybelse, Normal 5 timers fordybelse, Terminsprøve, Wally & Whiz 5 timers fordybelse, Dagligvarer eller Festivaller (valgfrit) 5 timers fordybelse, Matas
Faglige mål	Stort set samtlige faglige mål fra læreplanen er kommet i spil ved løsning af de skriftlige eksamensopgaver: • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • – anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • – udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng • – fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer
Kernestof	Stort set alt kernestof er dækket i løbet af de 6 forskellige eksamensopgaver, der er udvalgt for netop at dække pensum bredt.
Anvendt materiale.	Eleverne har arbejdet med udgangspunkt i de til opgaverne vedhæftede bilag, samt deres fagbog: Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, opdt. 2022, af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl, Morten Haase 30 timers fordybelsestid i alt
Arbejdsformer	Der er hovedsageligt arbejdet selvstændigt med de skriftlige eksamensopgaver, med enkelte undtagelser hvor eleverne har arbejdet i par. Der er vekslet mellem skriftlig feedback, fælles gennemgang og peer-feedback.