

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Juni 2024
Institution	CELF
Uddannelse	Hhx
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Christa Skafte-Christiansen
Hold	21hx4b

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Hvad er en virksomhed?
Markedsføringsbegrebet
Metode
Markedsanalyse
Markedsanalyse i praksis
Værdikæde og forretningsmodel
Strategisk analyse
Virksomhedens omverden
Købsadfærd på b2c-markedet
Konsumentens baggrundsforhold
Købsadfærd på b2b-markedet
B2b-markedets baggrundsforhold
Markedets størrelse
Konkurrenceforhold
Konkurrencemæssige positioner
Vækststrategier
Konkurrencestrategier

Segmentering og målgruppevalg
Differentiering og positionering
Produkt
Branding og produktudvikling
Serviceydelser
Pris
Distribution
Kommunikationsplanlægning
Kommunikationsparametre
Digitale kommunikationsparametre
Internationalisering og globalisering
Markedsudvælgelse
Landeanalyse
Segmentering og målgruppevalg – internationalt
Standardisering / differentiering af marketingmix – internationalt
Produkt og serviceydelse – internationalt
Distribution – internationalt
Promotion – internationalt
Budgettering
Marketingplan

Større tværgående temaer i undervisningen:

Grundforløbet - tværfagligt forløb om privatøkonomi
SO2 – tværfagligt forløb om eksport til Spanien / Tyskland
SO3 - tværfagligt forløb om grøn omstilling
SO7 - tværfagligt projekt om globalisering
Diverse virksomhedsportrætter med tilhørende analyse og vurdering af problemstillinger
Eksamensprojekt i Afsætning – State Drinks

Indhold	Kernestof: Lene Jenrich, Peter Schmalz og Lise Aarasin: ”Afsætning – Niveau A” 4. udgave, 2018 - bind 1 og 2 Trojka Kapitlerne: 1 – 39 (begge incl.) Supplerende stof: Bøger: Thomas Trojel, Kurt Jepsen og Lene Jenrich: Casesamling til Afsætning 1. udgave, 1. oplag, 1999: Case 16: ”Chokolet A/S – Lightbars”. Case 18: “ Klassiske Brændeovne A/S – fyrer op under konkurrenterne”. Case 20: “Wooddesign ApS – ægte trækunst”. Artikler, film, videoer: En lang række aktuelle artikler fra dagspressen samt diverse film og videoklip med det formål at sætte de teoretiske emner ind i en virkelighedsnær og praksisorienteret sammenhæng. Eksamenstræning: Filmen ”Ved det grønne bord” fra Undervisningsministeriet Gamle skriftlige eksamensopgaver: Børne- og Undervisningsministeriet: - Dagligvarebranchen, dec. 2021 - Matas, aug. 2021 - State Drinks, aug. 2022 - Branchen for levering af takeaway i Danmark, dec. 2023
----------------	---

	Andet: Materiale fra Gallup: "Minerva-modellen" Erik k. Kristensen & E. Hedenstierna: "Merkantil kultur guide", oversigt over kulturforskelle. Erik K. Kristensen: "Kulturforskelle og den internationale markedsføring" – oversigt over kulturforskelle. Montana Department of Commerce: "Chinese Business Etiquette". Segmenterings-arbejdsgangen (egen tilvirkning)
Omfang	Ca. 155 lektioner på 1. år. Ca. 123 lektioner på 2. år. Ca. 155 lektioner på 3. år.
Særlige fokuspunkter	Gode studievaner og indlæringsmetoder Teoretisk indlæring og forståelse Analyse og vurdering med udgangspunkt i fagets teori og modeller Forståelse for teoriens anvendelsesmuligheder Tværfaglighed - Afsætnings samspil med andre fag Samarbejde og fællesskab
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Opgaveløsning i grupper Fremlæggelse og debat Projektarbejde med PowerPoint-præsentationer Projektarbejde med udarbejdelse af skriftlig rapport Opponentgrupper Gruppevis samtaler / tilbagemeldinger Afleveringsopgaver - gruppevis Rollespil Hjemmeopgaver (individuel)

