



Undervisningsbeskrivelse

| | |
|----------------------|------------------|
| Termin | Maj-juni 2021 |
| Institution | College360 |
| Uddannelse | hhx |
| Fag og niveau | Afsætning A |
| Lærer(e) | Nettie Hvam Pape |
| Hold | Hhx320afa |

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

| | |
|---------------------|---|
| Forløb 1 | Internationalisering |
| Forløb 2 | Strategiske analyser |
| Forløb 3 | Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv |
| Forløb 4 | Internationale parametre |
| Forløb 5 | Opsummering og eksamensprojekt |

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

| | |
|-----------------------------------|---|
| | |
| Forløb 1 | Internationalisering |
| Indhold | <ul style="list-style-type: none"> - Skrevet resumé af kapitler omkring internationalisering i bogen. - Case omkring virksomheden "Sprout." <p>Kernestof: Internationalisering: Kulturelle forhold Internationalisering: Markedsudvælgelse Internationalisering: Internationaliseringsmodeller</p> |
| Omfang | [Angiv anvendt uddannelsestid (undervisningstid og fordybelsestid opgøres i timer a 60 minutter. I 19)] |
| Særlige fokuspunkter | <ul style="list-style-type: none"> - Det virtuelle kontra det fysiske - At bliver gode til det skriftlige arbejde - Struktur og faglige metoder - Fordybelse - Mundtlighed og præsentationsteknikker |
| Væsentligste arbejdsformer | Individuelle opgaver. Par arbejde. Større casegrupper. |
| | |
| Forløb 2 | Strategiske analyser |
| Indhold | <ul style="list-style-type: none"> - Kapitler i bogen er gennemgået på skift af eleverne (også som opsummering). - Case omkring Ilse Jacobsen. |
| Omfang | [Angiv anvendt uddannelsestid (undervisningstid og fordybelsestid opgøres i timer a 60 minutter. I 19)] |
| Særlige fokuspunkter | Kernestof: Strategi: Mission, vision og værdier Strategi: Konkurrencestrategier Strategi: Vækststrategier |

| | |
|-----------------------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Det virtuelle kontra det fysiske - At bliver gode til det skriftlige arbejde - Struktur og faglige metoder - Fordybelse - Mundtlighed og præsentationsteknikker |
| Væsentligste arbejdsformer | <p>Individuelle opgaver.</p> <p>Par arbejde.</p> <p>Større casegrupper.</p> |
| | |
| Forløb 3 | Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv |
| Indhold | <ul style="list-style-type: none"> - Skriveøvelser omkring Wish. - Spilleuge med forskellige hjemmelavede spil og elevudarbejde spil. |
| Omfang | [Angiv anvendt uddannelsestid (undervisningstid og fordybelsestid opgøres i timer a 60 minutter. I 19)] |
| Særlige fokuspunkter | <ul style="list-style-type: none"> - Det virtuelle kontra det fysiske - At bliver gode til det skriftlige arbejde - Struktur og faglige metoder - Fordybelse - Mundtlighed og præsentationsteknikker <p>Kernestof: Segmentering, målgruppevalg og positionering: Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt</p> |
| Væsentligste arbejdsformer | <p>Individuelle opgaver.</p> <p>Par arbejde.</p> <p>Større casegrupper.</p> |
| | |
| Forløb 4 | Internationale parametre |
| Indhold | <ul style="list-style-type: none"> - Påbegyndelse af større projekt med selvvalgt virksomhed. - Udarbejdelse af problemformuleringer. - Inddragelse af internationale parametre. |
| Omfang | [Angiv anvendt uddannelsestid (undervisningstid og fordybelsestid opgøres i timer a 60 minutter. I 19)] |
| Særlige fokuspunkter | <ul style="list-style-type: none"> - Det virtuelle kontra det fysiske - At bliver gode til det skriftlige arbejde |

| | |
|-----------------------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Struktur og faglige metoder - Fordybelse - Mundtlighed og præsentationsteknikker <p>Kernestof: Marketing mix: Marketing mixet både nationalt og globalt Marketingplan: Marketingplanen både nationalt og globalt</p> |
| Væsentligste arbejdsformer | <p>Individuelle opgaver.</p> <p>Par arbejde.</p> <p>Større casegrupper.</p> |
| | |
| Forløb 5 | Opsummering og eksamensprojekt |
| Indhold | <ul style="list-style-type: none"> - Coronakrisens indvirkning – små film - Eksamensprojekt – fordybelse - Opsummering af teori via avisartikler og kryds & tværs. - Cult på eksportmarkedet. - Case omkring IKEA. - Case omkring Bolia. - Case omkring JYSK. |
| Omfang | [Angiv anvendt uddannelsestid (undervisningstid og fordybelsestid opgøres i timer a 60 minutter. I 19)] |
| Særlige fokuspunkter | <ul style="list-style-type: none"> - Det virtuelle kontra det fysiske - At bliver gode til det skriftlige arbejde - Struktur og faglige metoder - Fordybelse - Mundtlighed og præsentationsteknikker <p>Kernestof: Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse: Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse: Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne Den interne situation: Værdikæder Den interne situation: Porteføljeanalyser Den interne situation: Forretningsmodeller Den eksterne situation: Omverdensforhold nationalt og globalt Den eksterne situation: Branche- og konkurrenceforhold Den eksterne situation: Købsadfærd på business-to-business, business-to-consumer, consumer-to-business og consumer-to-consumer markeder Strategi: Mission, vision og værdier Strategi: Konkurrencestrategier Strategi: Vækststrategier Internationalisering: Kulturelle forhold Internationalisering: Markedsudvælgelse Internationalisering: Internationaliseringsmodeller</p> |

| | |
|-----------------------------------|---|
| | <p>Segmentering, målgruppevalg og positionering: Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt</p> <p>Marketing mix: Marketing mixet både nationalt og globalt</p> <p>Marketingplan: Marketingplanen både nationalt og globalt</p> |
| Væsentligste arbejdsformer | <p>Individuelle opgaver.</p> <p>Par arbejde.</p> <p>Større casegrupper.</p> |