

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	August 2020-Juni 2022
Institution	College 360, Silkeborg
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning B
Lærer(e)	Henrik Andreasen, Louise Hasselgaard Tellefsen
Hold	Hhx2e

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløb 2	Brancheforhold
Forløb 3	Målgruppe og promotion
Forløb 4	Marketingmix 1 – 1g
Forløb 5	Marketingmix 2 – 2g
Forløb 6	Segmentering
Forløb 7	Strategi
Forløb 8	Markedsanalyse
Forløb 9	Producentmarkedet
Forløb 10	Internationalisering
Forløb 11	Faglig mundtlighed
Forløb 12	Eksamensprojekt

Beskrivelse af de enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Introduktion til Afsætning A
Indhold	<p>Kernestof:</p> <p>SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none">• Kap: Introduktion til Afsætning (GF)• Kap: 6 Købsadfærd• Kap: 2 Interne forhold• Kap: 3 Den eksterne situation• Kap: 4 Konkurrenceforhold <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none">• TV udsendelse: Løvens hule• Diverse hjemmesider• Informationsøgning
Omfang	Uge 33-44 3 lektioner á 60 minutter pr uge
Særlige fokus-punkter	<ul style="list-style-type: none">– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder– 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
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet, informationsøgning

Forløb 2	Brancheforhold og strategi
Indhold	<p>Kernestof:</p> <p>SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap: 5 Brancheforhold • Kap: 8 Strategi <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diverse hjemmesider • Diverse artikler • Informationssøgning
Omfang	Uge 45-51 2 lektioner á 60 minutter pr uge
Særlige fokus-punkter	<p>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p> <p>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</p> <p>– 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</p> <p>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

Forløb 3	Målgruppe, marketingmix og promotion Forløbet er helt eller delvist gennemgået virtuelt Indgår som del af SO-forløb
Indhold	Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog) <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 22.2-22.3 Promotion • Kap: 11.2 Personer Supplerende stof: <ul style="list-style-type: none"> • Diverse hjemmesider • Diverse artikler • Informationssøgning
Omfang	Uge 1-8 2 lektioner á 60 minutter pr uge
Særlige fokus-punkter	– 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
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

Forløb 4	Marketingmix 1 Forløbet er helt eller delvist gennemgået virtuelt
Indhold	Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog) <ul style="list-style-type: none"> • Kap: 15 Produkt • Kap: 16 Serviceydelser • Kap: 18 Pris Supplerende stof: Diverse hjemmesider Diverse artikler Informationssøgning Casearbejde om forlystelsesparker
Omfang	Uge 9-21 2 lektioner á 60 minutter pr uge
Særlige fokuspunkter	– 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 – udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.
Væsentligste arbejdsformer	Virtuel undervisning (Teams) opgaveløsning, fremlæggelsesopgave med relation til emnet. Casearbejde, informationssøgning

Lærerskifte mellem 1g og 2g.

Forløb 5	Marketingmix 2 – 2g
Indhold	<p>Kernestof:</p> <p>SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 20 Distribution • Kap. 22 Promotion <p>SYSTIME: MAKEDSKOMMUNIKATION af Michael Bregendahl, Morten Haase, Jan Halberg Madsen (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 6-6.3 Digitale reklamemedier <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Udvalgte artikler om e-handels trends, herunder rapporter fra fdih.dk • Reklamefilm, både elevvalgte og vinduesgrossisten.dk (klasseeksempel) • Podcast om SEO og google Ads (marketingbrief)
Omfang	14 lektioner á 60 minutter
Særlige fokuspunkter	<p>Faglige mål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, dog med særlig fokus på induktiv læring</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mindmeister • Padlet • Jamboard • Find2learn <p>Projektarbejde som afslutning – fokus på kreativt input</p>

Forløb 6	Segmentering
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 11. Segmentering, målgruppevalg og positionering <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Virksomhedsbesøg hos Scandic Silkeborg • Zulu menneskekender • Gallups kompas, tns-gallup.dk
Omfang	Uge 37-40 7 lektioner á 60 minutter
Særlige fokuspunkter	Faglige mål: <ul style="list-style-type: none"> • 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
Væsentligste arbejdsformer	Optagelse af egen podcast Rollespil m. livsstile Ellers arbejdsformer som normalt. Høj grad af autencitet, elevinddragelse og stilladsering.

Forløb 7	Strategi
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 8 Strategi • Kap. 10.1 Vækststrategier <p>Supplerende stof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 2 Den interne situation • Kap. 3 Den eksterne situation • Kap. 4. Konkurrenceforhold • Kap. 5. Brancheforhold • Løvens Hule, dr.dk, 7.1.2021 • Casearbejde om Power • Casearbejde om Søstrene Grene • Virksomhedsbesøg af den digitale urforhandler Alexander Berling <ul style="list-style-type: none"> ○ Tværfagligt projekt med Virksomhedsøkonomi A
Omfang	19 lektioner á 60 minutter
Særlige fokuspunkter	<p>Tværfaglighed mellem Afsætning B og Virksomhedsøkonomi A. Her er fokus altså på at forstå de to fags forskelligheder og overlap samt udnyttelse af de to fags analyser.</p> <p>Faglige mål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 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
Væsentligste arbejdsformer	Som tidligere. Derudover tværfagligt projektarbejde i grupper.

Forløb 8	Markedsanalyse
Indhold	<p>Kernestof: SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 1 Markedsanalyse <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coops mad-o-meter • Gåsespil m. begreber • Caseopgave om DGI og unges fritidsinteresser • Find2learn • Caseopgave i samarbejde m. matematik <ul style="list-style-type: none"> ○ Selvvalgt problemstilling m. udgangspunkt i en population af unge i Silkeborg ml. 17-19 år
Omfang	Der er afholdt 10 lektioner á 60 minutter.
Særlige fokus-punkter	<p>Tværfaglighed med matematik (lovpligtigt) Anvendelse af matematik i praksis, altså anvendelse af matematik i et marketing-perspektiv</p> <p>Faglige mål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale 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 • udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.
Væsentligste arbejdsformer	<p>Teorien er gennemgået i et mix mellem deduktiv og induktiv undervisning. I den induktive tilgang er der brugt gåsespil, find2learn og andre elevinddragende elementer.</p> <p>Forløbet er afsluttet med gruppearbejde i caseopgaven.</p>

Forløb 9	Producentmarkedet
Indhold	<p>Kernestof:</p> <p>SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 7 Købsadfærd på producentmarkedet <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caseopgave om udvalgt detailhandel/servicevirksomhed i gågaden i Silkeborg
Omfang	Der er afholdt 3 lektioner á 60 minutter.
Særlige fokuspunkter	<p>Skildring mellem B2B og B2C</p> <p>Perspektivering til købsadfærd på B2C</p> <p>Faglige mål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • 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
Væsentligste arbejdsformer	Der er arbejdet med samme arbejdsformer som i den resterende del af undervisningen med fokus på høj grad af autencitet og elevinddragelse.

Forløb 10	Internationalisering
Indhold	<p>Kernestof:</p> <p>SYSTIME: MARKETING af Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (iBog)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kap. 9-9.4 om Internationalisering <ul style="list-style-type: none"> ○ Eksportmotiv ○ Eksportberedskab ○ Internationaliseringsmodel ○ Markedsudvælgelse • Kap. 24.5 Standardiseret eller tilpasset marketingmix <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> • You-tube videoer fra VIRK.dk om Shoe The Bear og Skatepro • Case om Bolia.com • Case om Lakrids by Bülow
Omfang	Der er afholdt 8 lektioner á 60 minutter.
Særlige fokuspunkter	<p>Fokus i dette forløb har været at give eleverne mulighed for at udfolde vækststrategien <i>markedsudvikling</i>, både set i afsætningsmæssig og ikke mindst i e-case sammenhæng. Eleverne har efterspurgt viden om internationalisering i forbindelse med strategi-projektet, hvor flere elever havde markedsudvikling som en del af de fremtidige tiltag.</p> <p>Fokus har været på at give eleverne en kort introduktion til emnet som gør dem i stand til at udfolde <i>markedsudvikling</i> både analytisk og som en diskussion.</p> <p>Selvom dette ikke er kernestof på afsætning B har jeg valgt at gennemgå emnet.</p> <p>Faglige mål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Væsentligste arbejdsformer	<p>Der er arbejdet med en blanding mellem deduktiv lærerstyret undervisning med elevinput og induktiv undervisning med eleverne mere i spil ud fra cases.</p> <p>Der er desuden arbejdet med både spil og quiz for at få et mere legende element ind for at forbedre den faglige diskurs.</p>

Forløb 11	Faglig mundtlighed
Indhold	<p>Kernestof:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alle kernestofområder er i spil i dette forløb <p>Supplerende materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Løvens Hule, 24.2.2021 • Case om JYSK, systime
Omfang	Der er afholdt 6 lektioner á 60 minutter.
Særlige fokuspunkter	<p>I dette forløb har der været fokus på at højne den faglige mundtlighed med fokus på den faglige diskurs som en naturlig del af sproget. Der er desuden arbejdet med perspektivering mellem de forskellige kernestofområder som en forlængelse af den (naturlige brug af) faglige diskurs.</p> <p>Faglige mål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 modellerens 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
Væsentligste arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none"> • Dialogiske cirkel • Undervisningsdifferentiering • Elevdifferentiering <ul style="list-style-type: none"> ○ Induktiv/deduktiv ○ Taksonomisk niveau ○ Faglige ambitioner

Forløb 12	Eksamensprojekt
Indhold	<p>Der arbejdes med den lokale bilforhandler ”Bilernes Hus” som er Danmarks største bilforhandler. På baggrund af et virksomhedsbesøg har eleverne arbejdet med et selvvalgt emne/selvvalgt problemstilling. Eleverne har altså selv valgt hvilke fagligt emner de finder relevante for virksomheden og dennes udfordringer.</p> <p>Som afslutning på forløbet har eleverne lavet en planche som medbringes til den mundtlige eksamen og som understøtter eleverne i deres perspektivering.</p> <p>Forløbet af ligeledes afsluttet med en mundtlig præsentation af forløbets konklusioner. I præsentationerne er der ikke givet feedback, hverken summativ eller formativ.</p>
Omfang	19 timer á 60 minutter.
Særlige fokuspunkter	<p>I dette forløb har fokus været rettet mod at forberede en eventuel eksamen med særligt fokus på den del af eksamen hvor eleverne skal perspektivere.</p> <p>Eleverne er derudover trænet i selv at finde en problemstilling/relevant emne ud fra en åben case og argumentere for valg af modeller/teorier og begreber.</p> <p>Faglige mål:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 modellerens 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
Væsentligste arbejdsformer	Der arbejdes induktivt med gruppearbejde. Som underviser har jeg fungeret som sparringspartner frem for underviser/bedømmer.