

# Undervisningsbeskrivelse

## Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Maj-juni 2024
<b>Institution</b>	College360
<b>Uddannelse</b>	HHX
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning A
<b>Lærer(e)</b>	Ellen Fabricius Tange
<b>Hold</b>	HH3F23

## Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Titel 1</b>	Repetition
<b>Titel 2</b>	Internationalisering - fortsat
<b>Titel 3</b>	Segmentering på producentmarkedet
<b>Titel 4</b>	Marketingmix på udenlandske markeder
<b>Titel 5</b>	Interne forhold og strategi - fortsat
<b>Titel 6</b>	Opsamling efterspørgselsforhold på KM
<b>Titel 7</b>	Sammenhængende forløb
<b>Titel 8</b>	Markedsføringsplan

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

<b>Titel 1</b>	Repetition
<b>Indhold</b>	Løsning af diverse opgaver med det formål at repetere modeller og fagbegreber fra 1. og 2. år.
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Fokus på modelleringskompetencen.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Opgaveløsning i individuelt og i grupper – mundtlig gennemgang

<b>Titel 2</b>	Internationalisering - fortsat
<b>Indhold</b>	<p>Systime - Marketing: Michael Bregendahl, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn Østergaard.</p> <p>Kap. 9.3, 9.5 og 9.6</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Repetition fra tidligere</li><li>- Internationaliseringsmodeller – bl.a Uppsala</li><li>- Markedsinformationer</li><li>- Kultur</li></ul> <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Diverse artikler og hjemmesider.</li><li>- Hofstede</li><li>- Foredrag om Jack&amp;Jones eksport til det spanske marked</li></ul>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	De økonomiske mål og kompetencer er alle inddraget i forløbet.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning (enkeltvis og i grupper), mundtlig fremlæggelse, infosøgning.

<b>Titel 3</b>	Segmentering på Producentmarkedet
<b>Indhold</b>	<p>Systeme - Marketing: Michael Bregendahl, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn Østergaard.</p> <p>Kapitel: 13.1 og 13.2</p> <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diverse artikler og hjemmesider.</li> </ul>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	De økonomiske mål og kompetencer er alle inddraget i forløbet.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning på klassen, infosøgning.

<b>Titel 4</b>	Marketingmix på udenlandske markeder
<b>Indhold</b>	<p>Systeme - Marketing: Michael Bregendahl, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn Østergaard.</p> <p>Kapitel 17, 19, 21 og 23</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produkt</li> <li>- Pris – herunder valutakurssikring og priseskalering</li> <li>- Indtrængningsstrategier</li> <li>- Promotion</li> </ul> <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Content marketing</li> <li>- Diverse artikler og hjemmesider</li> </ul>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	International distribution - De økonomiske mål og kompetencer er alle inddraget i forløbet.

<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning (enkeltvis og i grupper), mundtlig fremlæggelse, infosøgning.
-----------------------------------	---

<b>Titel 5</b>	Interne forhold og strategi - Fortsat
<b>Indhold</b>	<p>Systime - Marketing: Michael Bregendahl, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn Østergaard.</p> <p>Kapitel 2.5, 10.2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Repetition af tidligere modeller</li> <li>- Den oprindelige værdikæde</li> <li>- Værdikæde for en servicevirksomhed</li> <li>- Blue Ocean</li> </ul> <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diverse artikler og hjemmesider</li> <li>- DR1: Løvens hule sæson 9</li> </ul>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	De økonomiske mål og kompetencer er alle inddraget i forløbet.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning (enkeltvis og i grupper), mundtlig fremlæggelse, infosøgning.

<b>Titel 6</b>	Opsamling efterspørgselsforhold
<b>Indhold</b>	<p>Systime - Marketing: Michael Bregendahl, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn Østergaard.</p> <p>Kap. 6.1 og 6.7</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- SOR</li> <li>- Rådighedsbeløb</li> <li>- Familielivsløb</li> <li>- Referencegrupper</li> <li>- SOR</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rådighedsbeløb</li> <li>- Familielivsløb</li> <li>- Referencegrupper</li> <li>- Livsstil</li> </ul> <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conzoom</li> <li>- Gallup Kompas</li> <li>- Minerva</li> </ul>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	De økonomiske mål og kompetencer er alle inddraget i forløbet.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning (enkeltvis og i grupper), mundtlig fremlæggelse, infosøgning.

<b>Titel 7</b>	Sammenhængende forløb
<b>Indhold</b>	<p>Eksamensprojekt om Dacapo</p> <p>Udgangspunkt i virksomhedsbesøg</p> <p>Analyse af Dacapos interne og eksterne forhold, strategier, marketingmix og internationalisering</p> <p>Forslag til vækst på det danske marked</p>
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Infosøgning – anvendelse af tidligere lærte modeller – kreativitet - skriftligt produkt
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Gruppearbejde, der resulterede i PPtx samt kort mundtlig fremlæggelse.

<b>Titel 8</b>	Markedsføringsplan
----------------	--------------------

<b>Indhold</b>	Systeme - Marketing: Michael Bregendahl, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn Østergaard.  Kap. 25: Markedsføringsplanen
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Formål og indhold
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Kort lærergennemgang