

Undervisningsbeskrivelse

Termin	August 2024 – Juni 2027
Institution	Handelsgymnasiet Silkeborg, College 360
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer	Louise Hasselgaard Tellefsen
Hold	hhx1k

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Købsadfærd B2C
Forløb 2	Den interne situation
Forløb 3	Den eksterne situation
Forløb 4	Konkurrence- og branche
Forløb 5	Parametermix
Forløb 6	Strategi

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Købsadfærd B2C
Forløbets indhold og fokus	Gennemgået i grundforløbet. Eleverne har derfor ikke alle haft samme lærer og dermed didaktisk tilgang. Alle klasser har dog gennemgået samme kernestof. Fokus på introduktion til fagets indhold, metoder og didaktik. Der er fokus på at vække elevernes nysgerrighed og undren.
Faglige mål	Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis altid med alle): • 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 Der er desuden arbejdet meget på relations dannelse, både lærer-elev relationen og eleverne imellem.
Kernestof	Købsadfærd på B2C
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • Introduktion til afsætning, 1. Virksomheden • 6. Købsadfærd på konsumentmarkedet ◦ Kap. 6.1 om SOR-modellen undtaget 7 lektioner á 60 minutter Sideantal: 28,5 sider
Arbejdsformer	Almindelig undervisning m. skift mellem en induktiv og deduktiv tilgang, dog gennemgående med høj elevinddragelse. Brug af disse digitale medier: • Padlet • Jamboard • Storyboardthat.com (tegneserie) • Find2learn • Quiz og byt

Forløb 2	Den interne situation - light
Forløbets indhold og fokus	I dette forløb har fokus været rettet mod værdikæder for alle virksomhedstyper. Der er arbejdet med eksempler fra Hansen Flødeis samt elevernes egne eksempler. I det forløbet er placeret så tidligt i faget er der arbejdet meget med elevernes egne eksempler for at få bedst mulig elevinddragelse og motivation for faget fremover.
Faglige mål	Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis altid med alle): • 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
Kernestof	Den interne situation
Anvendt materiale.	Kernestof: <i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 2. Den interne situation ○ 2.2 Konkurrencedygtighed ○ 2.5 Værdikæder ○ 2.6 SW-opstilling Casearbejde om Hansen Flødeis inspireret af e-case materiale. Podcast ”Handel i hjertet”, afsnit 1 You-tube video om Porters værdikæde 4 lektioner á 60 minutter Sideantal: 36 sider
Arbejdsformer	Der arbejdes med samme arbejdsformer gennem grundforløbet for at skabe genkendelighed for eleverne. Der er kontinuerligt fokus på elevinddragelse og en høj grad af variation.

Forløb 3	Den eksterne situation - light
Forløbets indhold og fokus	Gennemgået i grundforløbet. Se indhold under materiale.
Faglige mål	Faglige mål særligt i fokus: • 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
Kernestof	Den eksterne situation.
Anvendt materiale.	<i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 3. Den eksterne situation ◦ 3.1 Omverdensmodellen ◦ 3.2 OT-opstilling Casearbejde med selvvalgt virksomhed 7 lektioner á 60 minutter Aflevering af 3 timers fordybelsestid Sideantal: 16 sider.
Arbejdsformer	Der arbejdes stadig med samme arbejdsformer. Forløbet afsluttes derudover med første projekt med en dertilhørende præsentation.

Forløb 4	Konkurrence- og brancheforhold
Forløbets indhold og fokus	Se indhold under materiale. Der har desuden været fokus på relations opbygning, både elever og lærer imellem idet dette er første forløb i studieretningsklasserne.
Faglige mål	Faglige mål særligt i fokus (der arbejdes naturligvis alle med alle): • 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
Kernestof	Den eksterne situation.
Anvendt materiale.	<i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 4. Konkurrenceforhold • 5. Brancheforhold Supplerende stof: • Case om Netflix • Arbejde med udvalgte cases fra Silkeborg gågade (introduktion til egen informationsindsamling) • Arbejde med brugerkæden Max 16 lektioner á 60 minutter Aflevering af 4 timers fordybelsestid om streaming branchen med udgangspunkt i Netflix. Sideantal: 55 sider
Arbejdsformer	Som tidligere. Dog øget fokus på undervisningsdifferentiering ud fra forskelle i undervisningsform, niveau osv.

Forløb 5	Parametermix
Forløbets indhold og fokus	Se indhold under materiale. SO1 – Tværfaglig opgave i Engelsk A, Dansk A og Afsætning A om reklamer på det amerikanske marked. Virksomhedsoplæg fra Stark med fokus på interne forhold, eksterne forhold samt parametermix.
Faglige mål	Faglige mål særligt i fokus: • 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
Kernestof	Marketingmix.
Anvendt materiale.	<i>Marketing – en grundbog i afsætning</i>, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 14. Marketingmix • 15. Produkt • 16. Serviceydelser • 18. Pris • 20. Distribution • 22. Promotion <i>Markedskommunikation</i>, Systime, i-bog, Michael Bregendahl, Morten Haase, Jan Halberg Madsen • 6-6.3 Digitale reklamemedier 31 lektioner á 60 minutter Aflæring af 4 timers fordybelsestid (inkl. genaflevering) Test med 1 times fordybelsestid som forberedelse Sideantal: ca 180 sider
Arbejdsformer	Som tidligere.

Forløb 6	Strategi light
Forløbets indhold og fokus	Se indhold under materiale. Fokus på at samle op på hele 1g. Således knyttes der tråde mellem analyser, SWOT og strategi. Afsnit af Løvens Hule med fokus på strategi.
Faglige mål	Faglige mål særligt i fokus: • 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 I dette forløb har der været særligt fokus på det faglige overblik og relation mellem de gennemgåede modeller og teorier.
Kernestof	Strategi
Anvendt materiale.	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase • 8. Strategi • 8.1 SWOT-opstilling • 8.4 Konkurrencestrategier • 8.5 Vækststrategier 12 lektioner á 60 minutter Test med 1 times fordybelsestid. Sideantal: 15 sider
Arbejdsformer	Som tidligere. Eleverne har arbejdet meget analogt med forskellige post-its som de har flyttet mellem analyser, SWOT, vækststrategier osv. Dette har skabt en tydelig forståelse for modellernes sammenhænge.