

# Undervisningsbeskrivelse

## Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Maj/juni 2017
<b>Institution</b>	Erhvervsgymnasiet Grindsted
<b>Uddannelse</b>	Hhx
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning A
<b>Lærer(e)</b>	Frank Juel Rahn
<b>Hold</b>	Klasse 331

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Titel 1</b>	Metode
<b>Titel 2</b>	Makroforhold
<b>Titel 3</b>	Strategisk planlægning
<b>Titel 4</b>	Internationalisering
<b>Titel 5</b>	Efterspørgselsforhold
<b>Titel 6</b>	Udbudsforhold
<b>Titel 7</b>	Marketingmix

Igennem de gennemførte undervisningsforløb har det overordnede fokus været kompetencemål/ læreplanens mål og progression.

Progressionen har fulgt SOLO-taksonomien, hvilket er kommet til udtryk gennem de krav, der er stillet ved løsningen af de forskellige opgaver. Udgangspunktet har været kendskab til teorier og modeller, hvor eleverne har bevæget sig fra det beskrivende niveau til det analyserende niveau og endelig til det diskuterende, vurderende og perspektiverende niveau. Eleverne skal gennem arbejdet vende tilbage til emner, med henblik på at afprøve og udfordre deres kompetencer på stigende taksonominiveauer i forhold til de i faget opstillede kompetencemål.

Emnerne har bevæget sig fra det lokale, til det regionale, til det nationale og til det globale.

Forskellige arbejdsformer medvirker til at fremme elevernes evne til at analysere og vurdere afsætningsøkonomiske problemstillinger. Ligeledes tilgodeses elevernes forskellige læringsstile.

Der gennemføres virkelighedsnær undervisning, hvor omdrejningspunktet er virksomhedsbesøg, foredrag af gæstelærer, aktuelle nyhedsudsendelser og aktuelle avisartikler. Diverse artikler og udsendelser ses gennem "afsætningsøkonomiske briller".

Foredrag og virksomhedsbesøg har været styrende for de behandlede faglige emner.

Undervisningsforløbene er planlagt så de tager udgangspunkt i et eller flere af de syv kompetencemål for faget.

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

<b>Titel 1</b>	Metode
<b>Indhold</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- afsætningsøkonomiske modeller</li><li>- søgestrategier</li><li>- kildekritik</li><li>- datakilder og databaser</li><li>- kvalitative og kvantitative metoder</li><li>- repræsentativitet</li><li>- markedsanalyseprocessen</li><li>- emperi</li><li>- analysemetoder</li></ul> <p>Litteratur: Afsætning 1, Michael Bregendahl m.fl. Systime Kap 1 + 2 Afsætning 2, Michael Bregendahl m.fl. Systime kap. 1</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencemål, progression.</p> <p>Anvendelse af databaser ved informationsindsamling om et marked samt gennemføre simple markedsanalyser. Diskutere og vurdere de indsamlede informationers troværdighed og relevans i en given sammenhæng. (økonomisk databehandlingskompetence)</p> <p>Eleverne har arbejdet med markedsanalyseprocessen i relation til faget innovation, hvor eleverne har udarbejdet forretningsplaner for egen virksomhed. Eleverne har gennemført en markedsanalyse med udgangspunkt i Fogt Studie- og Grupperejser og rejsebranchen.</p> <p>Gennem arbejdet med diverse virksomheder/problemstillinger har eleverne indsamlet og anvendt forskellige artikler. Ved løsning af opgaver har metode været et fokusområde.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, individuelt arbejde og gruppearbejde.

<b>Titel 2</b>	Makroforhold
<b>Indhold</b>	<p>-omverdensmodellen  -internationale omverdensforhold  -pestel-analyse</p> <p>Litteratur:  Afsætning 1, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap 3  Afsætning 2, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap 2  Opgave med Fogt Studie- og Grupperejser, analyse af omverdensforhold  Når bundlinjen bløder: TV-serie, sendt på DR i 2006</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencemål, progression.</p> <p>Eleverne skal kunne redegøre, analysere og diskutere eksterne faktorer af væsentlig betydning for virksomhedens fortsatte vækst på det nationale og det internationale marked.</p> <p>Fordele og ulemper ved at være "first mover" har været diskuteret.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, individuelt arbejde, gruppearbejde, fremlæggelser på klassen og i mindre grupper.

<b>Titel 3</b>	Strategisk planlægning
<b>Indhold</b>	<p>-værdikædeanalyse  -SWOT- analyse  -ide og mål  -generiske strategier  -vækststrategier</p> <p>Litteratur:  Afsætning 1, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap 4 + 5  Afsætning 2, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap 3 + 4  Når bundlinjen bløder: TV-serie, sendt på DR i 2006</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencemål, progression.</p> <p>Eleverne skal kunne udarbejde en værdikædeanalyse og på baggrund heraf kunne bestemme virksomhedens kernekompetencer.</p> <p>På baggrund af virksomhedens interne og eksterne forhold udarbejdes en SWOT-analyse.</p> <p>Med udgangspunkt i muligheds- og trusselsmatrix diskuteres virksomhedens forskellige strategimuligheder og der er arbejdet med udarbejdelse af TOWS-matrix.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	<p>Klasseundervisning, individuelt arbejde, gruppearbejde.</p> <p>Gruppefremlæggelser.</p>

<b>Titel 4</b>	Internationalisering
<b>Indhold</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-eksportmotiver</li> <li>-eksportberedskab</li> <li>- markedsudvælgelsesmetoder</li> <li>-internationaliseringsmodeller</li> <li>-kulturelle forhold</li> </ul> <p>Litteratur:</p> <p>Afsætning 1, Michael Bregendahl m.fl. Systime, Kap. 6</p> <p>Afsætning 2, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap. 5</p> <p>Lakrids By Johan Bülow, artikler og udsendelser</p> <p>Geert-Hofstede.com</p> <p>Materiale om forbrugerkultur og forretningskultur fra bogen "Afsætning", forlaget Trojka</p> <p>Når bundlinjen bløder: TV-serie, sendt på DR i 2006</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencemål, progression.</p> <p>Eleverne skal kunne forklare sammenhængen mellem virksomhedens interne forhold og valg af markedsudvælgelsesmodel samt diskutere forskellige markedsers egnethed som eksportland for en virksomhed.</p> <p>Virksomhedens internationaliseringsproces analyseres og på baggrund heraf diskuteres virksomhedens vækstmuligheder.</p> <p>Et lands kulturelle forhold analyseres ved anvendelse af kulturteorier med fokus på Geert Hofstedes kulturdimensioner og BRIK-lande. Kulturens betydning for en given virksomheds indtrængning på et givent marked vurderes.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, individuelt arbejde, gruppearbejde og gruppefremlæggelser.

<b>Titel 5</b>	Efterspørgselsforhold
<b>Indhold</b>	<p>-definitionen på et marked          -segmentering og målgruppevalg          -købsadfærd på konsument- og producentmarked</p> <p>Litteratur:          Afsætning 1, Michael Bregendahl m.fl. Systime, Kap. 7 – 9          Afsætning 2, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap 6 – 9          Internet sider om Minerva modellen, Gallup Kompas og Geomatic          Opgave fra 2 virksomheder:          Segmentering og målgruppevalg for Fogt Studie- og grupperejser på B2C markedet          Segmentering og målgruppevalg for varmen.dk på B2B markedet          Når bundlinjen bløder: TV-serie, sendt på DR i 2006          Artikel: markant fald i tablet-salget, meremobil.dk 2. maj 2016</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencemål, progression.</p> <p>Eleverne skal kunne diskutere forhold af betydning for afgrænsning og bestemmelse af et markeds størrelse og fastlægge om virksomheden opererer på producent- eller konsumentmarked.</p> <p>Segmenteringsprocessen til segmentering og valg af målgrupper på såvel konsument- som producentmarkedet anvendes.</p> <p>Livsstilsmodellerne Minerva modellen, Gallup Kompas og Geomatic sammenlignes og anvendes.</p> <p>Købsadfærd på konsument- og producentmarked analyseres og betydningen heraf i relation til virksomhedens strategiske beslutninger diskuteres.</p> <p>Med virkelige problemstillinger fra de to virksomheder, har eleverne arbejdet med virkelige problemstillinger og løsninger.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, individuelt arbejde, gruppearbejde og gruppefremlæggelser.

<b>Titel 6</b>	Udbudsforhold
<b>Indhold</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-markedsafgrænsning</li> <li>-konkurrentidentifikation</li> <li>-konkurrencemæssige positioner</li> <li>-konkurrentanalyse</li> <li>-positionering</li> <li>-brancheanalyse</li> <li>-strategiske grupper</li> </ul> <p>Litteratur:  Afsætning 1, Michael Bregendahl m.fl. Systime, Kap. 10  Afsætning 2, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap. 10  Virksomhedsopgave vedr. Fogt Studie- og Grupperejser  Virksomhedsopgave med varmen.dk  Når bundlinjen bløder: TV-serie, sendt på DR i 2006</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencemål, progression.</p> <p>Kendskab til begreber og anvendelsen af modeller og fagudtryk.</p> <p>Eleverne skal arbejde med udbudsforhold i relation til udvalgte virksomheder og brancher.</p> <p>Eleverne har arbejdet med virkelige problemstillinger og løsninger.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, individuelt arbejde, gruppearbejde, gruppefremlæggelser.



<b>Titel 7</b>	Marketingmix
<b>Indhold</b>	<p>-produkt  -serviceydelser  -pris  -distribution  -promotion  -personale  -physical evidence  -process  -marketingmix  -standardisering og differentiering</p> <p>Litteratur:  Afsætning 1, Michael Bregendahl m.fl. Systime, Kap. 11 – 16  Afsætning 2, Michael Bregendahl m.fl. Systime, kap. 11 – 15  Sportsstjerner skal sælge alt fra Volvo'er til Solgryn. JP 3. januar 2015  Når bundlinjen Bløder – udsendelsesserie fra DR, 2006  Fogt Studie- og Grupperejser – udarbejdet marketing mix på grundlag af strategiske analyser  varmen.dk – udarbejdelse af marketingmix på grundlag af strategiske analyser  Når bundlinjen bløder: TV-serie, sendt på DR i 2006</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencemål, progression.</p> <p>Eleverne skal have kendskab til begreber der vedrører parameteranvendelsen for både handels- og produktionsvirksomheder samt servicevirksomheder -dvs. både de 4 P'er og de 7 P'er. De enkelte parametre behandles både i nationale og internationale sammenhænge, med fokus på standardisering og differentiering.  Direktører fra virksomhederne var med til bedømmelse af strategiske forslag fra de enkelte elever</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, individuelt arbejde, gruppearbejde, gruppefremlæggelser og individuelle fremlæggelser.

Under arbejdet med ovenstående temaer (titel 1-7) har eleverne arbejdet flerfagligt med virksomhederne Lego og McDonalds. Arbejdet med de flerfaglige projekter tager udgangspunkt i virksomhedsbesøg med foredrag hos de pågældende virksomheder.

De afsætningsøkonomiske emner behandles med udgangspunkt i undervisningsvejledningens formål for faget, dvs. at fremme elevernes evne til at arbejde selvstændigt og helhedsorienteret med afsætningsøkonomiske problemstillinger.

Eleverne har gennem arbejdet med virksomheders nationale og internationale udvikling styrket evnen til at argumentere, ræsonnere og formidle afsætningsøkonomiske problemstillinger samt udvikle forståelse af virksomhedens rolle i et globalt perspektiv. Endvidere har fokus været på elevernes evne til at indsamle og analysere relevante informationer med henblik på at skabe et beslutningsgrundlag. Et væsentligt omdrejningspunkt har været forståelse og anvendelse af teorier, modeller og afsætningsøkonomiske begreber.

Eleverne har gennem arbejdet med forskellige virksomheder vendt tilbage til emner, med henblik på at afprøve og udfordre deres kompetencer på stigende taksonominiveauer i forhold til det i faget opstillede mål.

Primært nedenstående virksomheder er anvendt i arbejdet med afsætningsøkonomiske problemstillinger:

1. år	2. år	3.år
Ribe Camping	Studietur til Malta	Fogt Studie- og Grupperejser
Virksomhedsbesøg i forskellige butikker i Grindsted	McDonald's (gæstelærer)	Iværksætter virksomhed varmen.dk
Besøg i forskellige produktionsvirksomheder i nærområdet	Oplevelsesøkonomi i forskellige virksomheder (gæstelærer)	Når bundlinjen bløder: TV-serie, sendt på DR i 2006, der 6 virksomheder i serien.
Virksomhedsbesøg på storbytur i Kbh.	Danish Crown i Horsens (virksomhedsbesøg)	Perchs Thehandel
Virksomhedsbesøg i Kbh: Cykelbanditten	Rene Johannesen fra Astina.dk (gæstelærer)	Apple - Tablet
Joe & the juice	Wonderful Copenhagen	
SOHO	(Virksomhedsbesøg)	
Wake Up		

Muhabet Baisikeli		
----------------------	--	--