

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj-juni 2022/23
Institution	UCRS Gymnasiet HHX Ringkøbing
Uddannelse	hhx
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Mette Marie Klausen
Hold	hh322afsb2

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion - Hvad er en virksomhed?
Forløb 2	Konkurrencemæssige positioner
Forløb 3	Eksterne situation (omverdensforhold)
Forløb 4	Eksterne situation (branche og konkurrenceforhold)
Forløb 5	Eksterne situation (købsadfærd på B2C-markedet og B2B-markedet)
Forløb 6	Den interne situation (værdikæder og forretningsmodellen BMC)
Forløb 7	Strategi
Forløb 8	Repetition Raw Bite
Forløb 9	Segmentering, målgruppevalg og positionering på B2C-markedet
Forløb 10	Marketing mix på B2C-markedet
Forløb 11	Forløb Stauning Whisky
Forløb 12	Internationalisering (markedsudvælgelse, internationaliseringsmodeller)
Forløb 13	Marketing mix globalt
Forløb 14	Internationalisering (kulturelle forhold)
Forløb 15	Metode og markedsanalyse
Forløb 16	Eksamensprojekt virksomheden Mascot

Forløb 1	Introduktion - Hvad er en virksomhed?
Forløbets indhold og fokus	<p>”Beskriv dit fritidsarbejde”</p> <p>Inddragelse af de strategiske grupper.</p> <p>Klassen introduceres til faget og væsentlige fagbegreber. Fokus på at opnå grundlæggende forståelse for faget samt indlæring af fagbegreber.</p>
Faglige mål	Tankegangskompetencen, modelleringskompetencen
Kernestof	Den interne situation
Anvendt materiale og omfang	Afsætning A, Trojka 4. udgave kap. 1 side 15-32. 4 timer 20 sider
Arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, samt opgaveløsning individuelt, parvis og i grupper.</p> <p>Indledende skriftligt arbejde i form af udfyldningsøvelser og bevidstgørende øvelser i forhold til sproglig formidling.</p>

Forløb 2	Konkurrencemæssige positioner
Forløbets indhold og fokus	<p>De konkurrencemæssige positioner er anvendt for at bibringe eleverne en yderligere forståelse af begrebet ”branche” samt for at tilføre eleverne en grundlæggende forståelse for en virksomheds konkurrencesituation.</p> <p>Ved skriftligt arbejde er der fokus på at arbejde med belæg og faglighed.</p>
Faglige mål	Modelleringskompetencen.
Kernestof	Den eksterne situation
Anvendt materiale og omfang	<p>Afsætning A, Trojka 4. udgave kap. 15 side 320-336. Artikler bl.a.</p> <p>”Imerco slår butikker sammen for at øge indtjeningen”, Finans, juni 2019</p> <p>6 timer/25 sider</p>
Arbejdsformer	<p>Klasseundervisning med inddragelse af gruppearbejde og pararbejde for at stimulere elevernes aktivitetsniveau samt mundtlige formidling.</p> <p>Skriftligt arbejde med virksomhedsbeskrivelse af Arla.</p>

Forløb 3	Eksterne situation (omverdensforhold)
Forløbets indhold og fokus	Økonomisk tankegangskompetence i forhold til at opnå en indledende indsigt i forskellige omverdensforholds betydning for en virksomhed.
Faglige mål	Tankegangskompetencen, modelleringskompetencen, ræsonnementskompetencen, problemløsningskompetencen
Kernestof	Den eksterne situation
Anvendt materiale og omfang	Afsætning A, Trojka 4. udgave kap. 8 side 179-202. <u>Casebaseret arbejde:</u> Filmen: "Felix jagter vejen til succes" hos vandsheiken Allan Feldt. Diverse artikelmateriale om Aqua d'Or 10 timer/35 sider
Arbejdsformer	Diverse undervisningsformer.

Forløb 4	Eksterne situation (branche og konkurrenceforhold)
Forløbets indhold og fokus	Fokus på konkurrentidentifikation, konkurrenceformer, brancheanalyse.
Faglige mål	Tankegangskompetencen, modelleringskompetencen, problembehandlingskompetencen, ræsonnementskompetencen og problembehandlingskompetencen
Kernestof	Den eksterne situation
Anvendt materiale og omfang	Afsætning A, Trojka 4. udgave kap. 14 konkurrenceforhold side 292-314. Diverse artikler. 10 timer/30 sider
Arbejdsformer	Diverse undervisningsformer.

Forløb 5	Eksterne situation (købsadfærd på B2C-markedet og B2B-markedet)
Forløbets indhold og fokus	<p>Analyse af købsadfærden på B2C-markedet (konsumentmarkedet). S-O-R-modellen, behov, købemotiver, købstype, beslutningsproces og købsroller er behandlet. Den ændrede købsadfærd zmot er kort inddraget.</p> <p>Købsadfærden på B2B-markedet. B2B-markedets delmarkeder, købscenter, købstyper og beslutningsprocessen.</p>
Faglige mål	<p>Kommunikationskompetencen Modelleringskompetencen Tankegangskompetencen</p>
Kernestof	Den eksterne situation
Anvendt materiale og omfang	<p>Kapitel 9 Købsadfærd på B2C-markedet side 203-230 samt kap. 10 side 243-253, Lene Jenrich m.fl., Afsætning, Trojka, 4. udgave. Kap. 11 Købsadfærd på B2B-markedet side 254-273.</p> <p>Supplerende stof: Diverse artikler.</p> <p>15 timer/65 sider</p>
Arbejdsformer	Diverse elevaktivende undervisning i form af gennemgang, opgaveløsning individuelt og i grupper, udsendelse.

Forløb 6	Den interne situation (værdikæder, forretningsmodellen BMC, porteføljeanalyse Boston modellen)
Forløbets indhold og fokus	<p>Analyse af virksomheders værdikæde for at finde frem til virksomhedens kernekompetencer.</p> <p>Forståelse for, hvilke elementer, der skaber værdi for kunden og dermed værditilvækst i forskellige virksomheder.</p>
Faglige mål	<p>Kommunikationskompetencen</p> <p>Modelleringskompetencen</p> <p>Tankegangskompetencen</p> <p>Problembehandlingskompetencen</p>
Kernestof	Den interne situation
Anvendt materiale og omfang	<p>Kapitel 6 Værdikæde og forretningsmodel side 125-137 samt side 140-148 samt side 159-168 Lene Jenrich m.fl., Afsætning, Trojka, 4. udgave.</p> <p>Supplerende stof:</p> <p>Diverse artikler og opgaver.</p> <p>Bla. artikler vedrørende Claire.</p> <p>Udsendelse vedrørende Claire (fra serien "Virkelighedens arvinger").</p> <p>15 timer/45 sider</p>
Arbejdsformer	Diverse elevaktiverende undervisning. Forløbet har været virtuelt.

Forløb 7	Strategi
Forløbets indhold og fokus	SWOT-analyse. TOWS. Porters konkurrencestrategier og vækststrategier i form af Ansoffs vækstmatrix vækst ved intensivering introduceres. Endvidere vækststrategierne integration samt diversifikation inddraget.
Faglige mål	Kommunikationskompetencen Modelleringskompetencen Tankegangskompetencen Ræsonnementskompetencen
Kernestof	Strategi
Anvendt materiale og omfang	Kap. 7 side 172-174 samt side 175-177. Kapitel 17 side 358-366 samt kap. 16 side 337-357 Lene Jenrich m.fl., Afsætning, Trojka, 4. udgave. Supplerende stof: Diverse artikler vedrørende Urtekram og Pilgrim. 14 timer/45 sider
Arbejdsformer	Diverse elevaktivende undervisning. Forløbet har været virtuelt.

Forløb 8	Repetitionsopgave Raw Bite
Forløbets indhold og fokus	<p>En repetitionsopgave bestående af 4 opgaver, som eleverne har skullet indsamle informationer til, besvare og fremlægge. Formålet med opgaven er at få repeteret begreber og modeller samt anvendelse af modellerne på en konkret virksomhed.</p> <p>Opgave 1 Virksomheds beskrivelse Opgave 2 Udarbejdelse af værdikædeanalyse af Raw Bite Opgave 3 Forhold i den afhængige og uafhængige omverden, der påvirker Raw Bite Opgave 4 SWOT-opstilling.</p>
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modelleringskompetencen, ræsonnementskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Den interne situation og den eksterne situation
Anvendt materiale og omfang	<p>Diverse udleverede materiale vedrørende Raw Bite. Eleverne har selv søgt supplerende materiale i form af artikler, statistikker o.lign.</p> <p>12 timer</p>
Arbejdsformer	Diverse elevaktiverende undervisning. Forløbet har været delvist virtuelt.

Forløb 9	Segmentering, målgruppevalg og positionering på B2C-markedet
Forløbets indhold og fokus	<p>De forskellige trin i segmenteringsprocessen. Konsumentenhed, Segmenteringskriterier, vurdering af segmenter (SMUK-modellen), valg af målgruppe, fastlæggelse af målgruppestrategi. Differentiering og positionering.</p> <p>Fokus på segmentering og målgruppevalg på konsumentmarkedet samt målgruppestrategi. Forudsætninger for differentiering samt en vellykket positionering er inddraget.</p>
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modeleringskompetencen, ræsonnementskompetencen
Kernestof	Segmentering, målgruppevalg og positionering på B2C-markedet
Anvendt materiale og omfang	<p>Kap. 18 side 376-390 og side 394-401 og kap. 19 side 404-415. Lene Jenrich m.fl., Afsætning, Trojka, 4. udgave. Kap. 32 side 704-711.</p> <p>Diverse artikler og opgaver. Bla. vedrørende Beier Chokolade. Udsendelse vedrørende Peter Beier Chokolade.</p> <p>12 timer/45 sider</p>
Arbejdsformer	Diverse undervisningsformer.

Forløb 10	Marketing mix nationalt
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med progression i forhold til forståelse af sammenhængen mellem de P'er. Arbejdet med en indsigt i sammenhænge mellem marketingmix og målgrupper samt positionering.
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modelleeringskompetencen, ræsonnementskompetencen
Kernestof	Marketing mix
Anvendt materiale og omfang	Kap. 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26 og kap. 27 side 451-625. Lene Jenrich m.fl., Afsætning A, Trojka, 4. udgave. Diverse opgaver og artikler. Udsendelse vedrørende bl.a. Sun-air og Lakrids by Johan Bülow. 40 timer/180 sider
Arbejdsformer	Diverse undervisningsformer.

Forløb 11	Stauning Whisky
Forløbets indhold og fokus	Repetition af kernestof i relation til Stauning Whisky. Stauning Whiskys interne og eksterne situation. Strategi.
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modelleringskompetencen, ræsonnementskompetencen og kommunikationskompetencen.
Kernestof	Interne og eksterne situation. Strategi.
Anvendt materiale og omfang	Foredrag vedrørende Stauning Whisky samt diverse materiale.
Arbejdsformer	Eleverne har udarbejdet en gruppeopgave.

Forløb 12	Internationalisering (markedsudvælgelse, internationaliseringsmodeller)
Forløbets indhold og fokus	Vurdering af virksomheders placering i internationaliseringsprocessen samt virksomheders eksportmotiver og eksportberedskab. Udvælgelse af markeder i form af forskellige markedsudvælgelsesmetoder.
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modelleringskompetencen, ræsonnementskompetencen
Kernestof	Internationalisering
Anvendt materiale og omfang	Kap. 28 og 29 side 626-666, Lene Jenrich m.fl., Afsætning A2, Trojka, 4. udgave. Diverse artikler og opgaver. Bl.a. vedrørende Søstrene Grene og Wally and Whiz. . 12 timer/50 sider
Arbejdsformer	Diverse undervisningsformer.

Forløb 13	Marketing mix globalt
Forløbets indhold og fokus	De 4 P'er på internationalt niveau. Med udgangspunkt i valg af målgruppe skal virksomhedens parameterindsats analyseres og vurderes. Overvejelser om i hvilket omfang virksomhedens marketingmix skal differentieres eller standardiseres.
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modelleringskompetencen, ræsonnementskompetencen
Kernestof	Marketing mix globalt
Anvendt materiale og omfang	Kap. 33, 34, 35, 36 og 37. Lene Jenrich m.fl., Afsætning A2, Trojka, 4. udgave. Diverse artikler og opgaver. Bla. vedrørende Bold. Udsendelser vedrørende: <ul style="list-style-type: none"> - Japan - Virksomheden Ørgreen - Virksomheden Hay . 34 timer/110 sider
Arbejdsformer	Diverse undervisningsformer.

Forløb 14	Internationalisering (kulturelle forhold)
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med betydningen af kendskab til kulturelle forhold, systematisering af kulturforskelle med inddragelse af forskellige modeller til systematisering af kulturelle forskelle herunder merkantilkultur, forretningskultur, forbrugerkultur, Hofstedes kulturdimensioner.
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modeleringskompetencen, ræsonnementskompetencen og databehandlingskompetencen.
Kernestof	Internationalisering (kulturelle forhold)
Anvendt materiale og omfang	Kap. 31 side 684-703 Lene Jenrich m.fl., Afsætning A2, Trojka, 4. udgave. Diverse artikler og opgaver bl.a. Carlsberg på det indiske marked samt en gruppeopgave vedrørende kulturelle forhold på et selvvalgt marked. 18 timer/40 sider
Arbejdsformer	Diverse undervisningsformer bl.a. gruppearbejde vedrørende kulturelle forhold på et selvvalgt marked.

Forløb 15	Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse
Forløbets indhold og fokus	Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder. Udvalgelse af respondenter, dataindsamlingsmetoder og spørgeskema Datakilder: Primære og sekundære samt interne og eksterne.
Faglige mål	
Kernestof	Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse
Anvendt materiale og omfang	Kap. 3 side 54-63, kap. 4 og kap. 5, Lene Jenrich m.fl., Afsætning A1, Trojka, 4. udgave 4 timer/30 sider
Arbejdsformer	

Forløb 16	Eksamensprojekt
Forløbets indhold og fokus	<p style="text-align: center;">Eksamensprojekt Mascot International A/S</p> <p><u>Problemformulering:</u></p> <p><i>Hvilke muligheder for fremtidig vækst har Mascot International A/S?</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Karakterisér branchen for fremstilling arbejdstøj. 2. Lav en virksomhedsbeskrivelse af Mascot International A/S inddrag herunder: <ul style="list-style-type: none"> - Målgruppebeskrivelse - Vækststrategier - Internationalisering 3. Udarbejd en situationsanalyse for Mascot International A/S, som indeholder både: <ul style="list-style-type: none"> - Interne forhold; herunder værdikæden - Eksterne forhold; herunder konkurrenter og andre omverdensforhold. 4. Vurdér Mascot International A/S fremtidige muligheder for vækst. Inddrag: <ul style="list-style-type: none"> - SWOT og TOWS - Vækststrategier
Faglige mål	Tankegangskompetencen, problemløsningskompetencen, modelleringskompetencen, ræsonnementskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Den interne situation, den eksterne situation, strategi, internationalisering, segmentering/målgruppevalg og positionering, marketing mix
Anvendt materiale og omfang	Virksomhedsbesøg hos Mascot d. 7. marts 2023, diverse artikler og materialer, som eleverne selv har indsamlet. 16 timer
Arbejdsformer	Synopsis udarbejdet i grupper