



## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	August 2022 – Maj 2023
<b>Institution</b>	Køge Handelsskole
<b>Uddannelse</b>	EUX Business
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning niveau B – hhx august 2017 (Bilag 23)
<b>Lærer(e)</b>	Niels Lundberg Thingvad
<b>Hold</b>	EUX2A

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Emne 1</b>	<a href="#">Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse</a>
<b>Emne 2</b>	<a href="#">Den interne situation</a>
<b>Emne 3</b>	<a href="#">Den eksterne situation</a>
<b>Emne 4</b>	<a href="#">Strategi</a>
<b>Emne 5</b>	<a href="#">Segmentering, målgruppevalg og positionering på business-to-consumer markedet</a>
<b>Emne 6</b>	<a href="#">Marketing mix på business-to-consumer markedet</a>
<b>Emne 7</b>	<a href="#">Det afsluttende undervisningsforløb</a>



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb i emne 1

<b>Emne 1</b>	<b>Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse</b>
<b>Indhold</b>	<p>Emne har følgende kernestof, litteratur og præsentationsmateriale:</p> <p><u>Kernestof:</u> Søgestrategi og kildekritik Afsætningsøkonomiske kompetencer At kommunikere i afsætning Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne Databaser Markedsanalyseprocessen Big data</p> <p><u>Anvendt litteratur:</u> Online bog: <a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a> kapitel 1+2 + 9</p> <p>Endvidere indgår artikler, film m.v. som en naturlig del af undervisningen og som skal supplere kernestofområderne</p> <p><u>Præsentationsmateriale:</u> Egne PowerPoints</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid = 25 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Formålet med undervisningen er at udvikle elevernes evne til at arbejde selvstændigt, innovativt og i faglige samspil med problemstillinger vedrørende afsætning. Eleverne skal gennem arbejde med virksomhedens udvikling styrke evnen til at argumentere, ræsonnere og formidle virkelighedsnære afsætningsøkonomiske problemstillinger. I det omfang det er muligt skal eleverne kunne inddrage kompetence fra andre fag f.eks. matematik og informationsteknologi. Ligeledes kan engelsk indgå med faglige tekster på engelsk.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	I undervisningen anvendes afvekslende og elevaktiverende arbejdsformer, således at eleverne progressivt får mulighed for at arbejde med problemer og løsningsforslag på forskellige taksonomiske niveauer.



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb i emne 2

<b>Emne 2</b>	<b>Den interne situation</b>
<b>Indhold</b>	<p>Emne har følgende kernestof, litteratur og præsentationsmateriale:</p> <p><u>Kernestof:</u> Virksomhedskarakteristik Værdikæde Kernekompetencer &amp; KSFer SW-analyse Forretningsmodeller</p> <p><u>Anvendt litteratur:</u> Online bog: <a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a> kapitel 3</p> <p>Endvidere indgår artikler, film m.v. som en naturlig del af undervisningen og som skal supplere kernestofområderne</p> <p><u>Præsentationsmateriale:</u> Egne PowerPoints</p> <p><u>Film:</u> Diverse Youtube film</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid = 60 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Formålet med undervisningen er at udvikle elevernes evne til at arbejde selvstændigt, innovativt og i faglige samspil med problemstillinger vedrørende afsætning. Eleverne skal gennem arbejde med virksomhedens udvikling styrke evnen til at argumentere, ræsonnere og formidle virkelighedsnære afsætningsøkonomiske problemstillinger. I det omfang det er muligt skal eleverne kunne inddrage kompetence fra andre fag f.eks. matematik og informationsteknologi. Ligeledes kan engelsk indgå med faglige tekster på engelsk.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	I undervisningen anvendes afvekslende og elevaktiverende arbejdsformer, således at eleverne progressivt får mulighed for at arbejde med problemer og løsningsforslag på forskellige taksonomiske niveauer.



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb i emne 3

<b>Emne 3</b>	<b>Den eksterne situation</b>
<b>Indhold</b>	<p>Emne har følgende kernestof, litteratur og præsentationsmateriale:</p> <p><u>Kernestof:</u> OT-analyse Muligheds- og trussel matrix PESTEL-analyse Konkurrencesituationen Konkurrentanalyse Positionering Brancheanalyse Porters 5 Forces Købsadfærd på B2C Købsadfærd B2B</p> <p><u>Anvendt litteratur:</u> Online bog: <a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a> kapitel 4 + 5 + 6 + 7</p> <p>Endvidere indgår artikler, film m.v. som en naturlig del af undervisningen og som skal supplere kernestofområderne</p> <p><u>Præsentationsmateriale:</u> Egne PowerPoints</p> <p><u>Film:</u> Diverse Youtube film</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid = 60 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Formålet med undervisningen er at udvikle elevernes evne til at arbejde selvstændigt, innovativt og i faglige samspil med problemstillinger vedrørende afsætning. Eleverne skal gennem arbejde med virksomhedens udvikling styrke evnen til at argumentere, ræsonnere og formidle virkelighedsnære afsætningsøkonomiske problemstillinger. I det omfang det er muligt skal eleverne kunne inddrage kompetence fra andre fag f.eks. matematik og informationsteknologi. Ligeledes kan engelsk indgå med faglige tekster på engelsk.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	I undervisningen anvendes afvekslende og elevaktiverende arbejdsformer, således at eleverne progressivt får mulighed for at arbejde med problemer og løsningsforslag på forskellige taksonomiske niveauer.



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb i emne 4

<b>Emne 4</b>	<b>Strategi</b>
<b>Indhold</b>	<p>Emne har følgende kernestof, litteratur og præsentationsmateriale:</p> <p><u>Kernestof:</u> SWOT og TOWS analyse Konkurrencestrategier Vækst strategier Generiske strategier</p> <p><u>Anvendt litteratur:</u> Online bog: <a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a> kapitel 8</p> <p>Endvidere indgår artikler, film m.v. som en naturlig del af undervisningen og som skal supplere kernestofområderne</p> <p><u>Præsentationsmateriale:</u> Egne PowerPoints</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid = 60 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Formålet med undervisningen er at udvikle elevernes evne til at arbejde selvstændigt, innovativt og i faglige samspil med problemstillinger vedrørende afsætning. Eleverne skal gennem arbejde med virksomhedens udvikling styrke evnen til at argumentere, ræsonnere og formidle virkelighedsnære afsætningsøkonomiske problemstillinger. I det omfang det er muligt skal eleverne kunne inddrage kompetence fra andre fag f.eks. matematik og informationsteknologi. Ligeledes kan engelsk indgå med faglige tekster på engelsk.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	I undervisningen anvendes afvekslende og elevaktiverende arbejdsformer, således at eleverne progressivt får mulighed for at arbejde med problemer og løsningsforslag på forskellige taksonomiske niveauer.



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb i emne 5

<b>Emne 5</b>	<b>Segmentering, målgruppevalg og positionering på business-to-consumer markedet</b>
<b>Indhold</b>	<p>Emne har følgende kernestof, litteratur og præsentationsmateriale:</p> <p><u>Kernestof:</u> Segmenteringsprocessen Livsstilsanalyser MOSAIC</p> <p><u>Anvendt litteratur:</u> Online bog: <a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a> kapitel 10</p> <p>Endvidere indgår artikler, film m.v. som en naturlig del af undervisningen og som skal supplere kernestofområderne</p> <p><u>Præsentationsmateriale:</u> Egne PowerPoints</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid = 60 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Formålet med undervisningen er at udvikle elevernes evne til at arbejde selvstændigt, innovativt og i faglige samspil med problemstillinger vedrørende afsætning. Eleverne skal gennem arbejde med virksomhedens udvikling styrke evnen til at argumentere, ræsonnere og formidle virkelighedsnære afsætningsøkonomiske problemstillinger. I det omfang det er muligt skal eleverne kunne inddrage kompetence fra andre fag f.eks. matematik og informationsteknologi. Ligeledes kan engelsk indgå med faglige tekster på engelsk.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	I undervisningen anvendes afvekslende og elevaktiverende arbejdsformer, således at eleverne progressivt får mulighed for at arbejde med problemer og løsningsforslag på forskellige taksonomiske niveauer.



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb i emne 6

<b>Emne 6</b>	<b>Marketing mix på business-to-consumer markedet</b>
<b>Indhold</b>	<p>Emne har følgende kernestof, litteratur og præsentationsmateriale:</p> <p><u>Kernestof:</u> De 7 P'er Mærkestrategi PLC kurven Oplevelsesøkonomi Prisstrategi, -fastlæggelsesmetoder, -differentiering Distributionsstrategi E- og M-handel Promotionstrategi Sociale medier Marketingmix Markedsføringsplan</p> <p><u>Anvendt litteratur:</u> Online bog: <a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a> kapitel 11 – 16</p> <p>Endvidere indgår artikler, film m.v. som en naturlig del af undervisningen og som skal supplere kernestofområderne</p> <p><u>Præsentationsmateriale:</u> Egne PowerPoints</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid = 70 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Formålet med undervisningen er at udvikle elevernes evne til at arbejde selvstændigt, innovativt og i faglige samspil med problemstillinger vedrørende afsætning. Eleverne skal gennem arbejde med virksomhedens udvikling styrke evnen til at argumentere, ræsonnere og formidle virkelighedsnære afsætningsøkonomiske problemstillinger. I det omfang det er muligt skal eleverne kunne inddrage kompetence fra andre fag f.eks. matematik og informationsteknologi. Ligeledes kan engelsk indgå med faglige tekster på engelsk.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	I undervisningen anvendes afvekslende og elevaktiverende arbejdsformer, således at eleverne progressivt får mulighed for at arbejde med problemer og løsningsforslag på forskellige taksonomiske niveauer.



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb i emne 7

<b>Emne 7</b>	<b>Det afsluttende undervisningsforløb</b>
<b>Indhold</b>	<p>Emne har følgende kernestof, litteratur og præsentationsmateriale:</p> <p><u>Kernestof:</u> Undervisningsforløbet tager udgangspunkt i et af underviseren valgt emne. I år er det digital markedsføring. Herefter skal eleverne fordybe sig i emnet, og udarbejde et resume af deres ”nye” indsigt i emnet. Eleverne modtager en kildeliste, men skal også selv finde kilder om emnet. Emnet indgår som et punkt der skal perspektiveres til ved en evt. mundtlig eksamen.</p> <p><u>Anvendt litteratur:</u> Online bog fra Systeme</p> <p>Endvidere indgår artikler, film m.v. som en naturlig del af forløbet og som skal supplere kernestofområderne</p> <p><u>Præsentationsmateriale:</u> Egne PowerPoints</p> <p><u>Andet:</u> EO1 + EO2 + EOP</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid = 35 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Forløbet danner endvidere grundlag for perspektivering til den mundtlige eksamen i faget.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	I undervisningen anvendes afvekslende og elevaktiverende arbejdsformer, således at eleverne progressivt får mulighed for at arbejde med problemer og løsningsforslag på forskellige taksonomiske niveauer.

[Retur til forside](#)