

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	August til juni 2021/2022 Forløb 1 – forløb 7 August til juni 2022/2023 Forløb 7 fortsat - August til juni 2023/2024
Institution	Vejen Business College
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Bente Tærstøl
Hold	hh1321-AFS-IØ

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion til Afsætning (Grundforløb)
Forløb 2	Samfundsvidenskabelig metode (Grundforløb)
Forløb 3	Den interne situation Delsvis vikar pga sygdom
Forløb 4	Dansk Detailhandel TK vikar
Forløb 5	Kirsebærentyret TK vikar
Forløb 6	Den eksterne situation
Forløb 7	Konkurrenceforhold Her slutter 1.g og vi genoptager herfra i 2.g
Forløb 8	Brancheforhold
Forløb 9	Købsadfærd på BtC markedet og Købsadfærd på BtB markedet
Forløb 8	Strategi
Forløb 9	Genopfriskning af 1 år primo 2.g

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 1	Introduktion til Afsætning (Grundforløb)
Forløbets indhold og fokus	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof: Systime Ibog: Marketing en grundbog i Afsætning af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase ”Introduktion til Afsætning” https://marketing.systime.dk/?id=318
Faglige mål	Eleverne er blevet introduceret til faget og har på et indledende niveau stiftet bekendskab med en virksomhed, virksomhedstyper og hvad der kan påvirke en virksomheds afsætning. Eleverne har dermed på et indledende niveau stiftet kendskab til følgende faglige mål fra lærerplanen august 2017: – afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og derigennem demonstrere spinkel viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – stiftet kendskab til afsætningsøkonomiske modeller – udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder forsøge at forklare sammenhængen mellem få relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst – indsamle og gengive informationer om en virksomheds markedsforhold i lokalområdet/Danmark samt vurdere – formidle informationer om afsætning inden for grundforløbets rammer i samspil med andre fag – udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning
Kernestof	Den interne og eksterne situation på et indledende niveau
Anvendt materiale.	Systime Ibog: Marketing en grundbog i Afsætning af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase ”Introduktion til Afsætning” https://marketing.systime.dk/?id=318 Ca 15 lektioner a 45 min. 11,25
Arbejdsformer	Klasseundervisning og mindre gruppearbejde. Der blev arbejdet med tilhørende opgaver som blev præsenteret i plenum på klassen, gruppefremlæggelse og parfremlæggelser.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 2	Samfundsvidenskabelig metode i samarbejde med studiekompetencer
Forløbets indhold og fokus	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression:</p> <p>Eleverne er præsenteret for faget og dets modeller og metode, og fik indblik i hvordan der arbejdes metodisk. Så fokus på modeller, og brugen heraf, samt de afsætningsfaglige kompetencer som arbejdes med i et samfundsvidenskabeligt fag som Afsætning. Desuden er eleverne introduceret til skrivekompetencer og kildekritik. Dette arbejde er også indarbejdet i undervisningen udover grundforløbet.</p> <p>Kompetencer: Der er arbejdet med følgende: tankegangskompetence, problemløsningskompetence, ræsonnementskompetence, kommunikationskompetence</p>
Faglige mål	– stiftet kendskab til afsætningsøkonomiske modeller
Kernestof	Den samfundsvidenskabelige metode
Anvendt materiale.	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof: Systime Ibog: Marketing en grundbog i Afsætning af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase https://marketing.systime.dk/?id=154 alt i alt i 1.g 6 lektioner 4.5 timer
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, fremlæggelse i plenum,

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 3	Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none">• Virksomhedskarakteristik• Konkurrencedygtighed• Forretningsmodeller• Business Model Canvas• Værdikæder• SW-opstilling <p>Kompetencer: Der er arbejdet med følgende: tankegangskompetence, problemløsningskompetence, ræsonnementskompetence, kommunikationskompetence.</p>
Faglige mål	Afgøre hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt på et indledende niveau. Anvende afsætningsøkonomiske modeller. Fortolke og formidle informationer om afsætning.
Kernestof	Den interne situation, værdikæder, forretningsmodeller, SW-opstilling
Anvendt materiale.	https://marketing.systeme.dk/?id=142 9 lektioner incl vikar TK
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, fremlæggelse i plenum,

Vikar for BT – TK Der blev arbejdet med følgende:

Forløb 4	Dansk detailhandel
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn.</p> <p>Dansk E-handelsrapport Individuelle artikelsøgninger</p> <p>Formålet med dette forløb er at opnå kendskab til udviklingen i dansk detailhandel med fokus på detailhandlen i Vejen. Dette danner baggrund for hvilke udfordringer udviklingen skaber for en given butik i Vejen. Eleverne skal diskutere, hvordan udfordringerne kan imødekommes. Forløbet har fokus på det praksisnære, hvor der arbejdes på det redegørende, det analyserende og det diskuterende niveau. Forløbet bidrager til almen dannelse i forhold til på egen hånd at besøge en butik.</p>
Omfang	lektioner
Særlige fokuspunkter	<p>I forløbet er der særlig fokus på udviklingen i E-handel og dennes betydning for de lokale butikker. Der opnås kendskab til en række nye begreber der relateres til den valgte butik. Derudover arbejdes med oplevelsesøkonomi.</p> <p>Begreber der er i fokus, er beliggenhedsformer, service, prisfastsættelse, priselasticitet, promotionsformer, sortiment, emballage, kvalitetsformer, distributionskæde, handels- og producentmærker, SWOT-opstilling samt oplevelsesøkonomi.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Gruppearbejde. Der udleveres opgaver til forløbet og resultatet præsenteres i plenum, således der videndes. Elevernes paratviden om de begreber de har arbejdet med afprøves ved en skriftlig test uden brug af hjælpemidler. Eleverne afleverer en diskussionsopgave om en detailbutiks anvendelse af oplevelsesøkonomi. Der gives formativ og summativ feedback.

Forløb 5	Kirsebæventyret
Indhold	<p>Anvendt litteratur:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. <p>Supplerende:</p> <p>Et iværksættereventyr om Frederiksdal Kirsebærvin. Find filmen her: https://vimeo.com/338644511</p>
Omfang	<p>Lektioner</p> <p>BT retur – der anvendes 7 lektioner til fremlæggelse og forberedelse heraf.</p>
Særlige fokus-punkter	<p>Dette virkelighedsnære forløb bygger på en filmbaseret case fra den virkelige verden, som giver et sjældent indblik ind i maskinrummet på en nystartet virksomhed. Forløbet fordrer et bredt brug af fagets kernestof, samtidig med at eleverne selvstændigt arbejder med virkelighedsnære problemstillinger. Dertil understøtter iværksætterrejsen, som casen tager eleverne med på, refleksioner om iværksætteri som karrieremulighed.</p> <p>Formålet med emneforløbet er at eleverne lærer at arbejde selvstændigt og tænke kreativt og innovativt samt fremmer elevernes evne til at arbejde med forretningsmodeller. Business Model Canvas var omdrejningspunktet og dertilhørende begreber; Produkt klassifikation, kvalitetsformer, sortiment, mærkestrategi distributionsstrategi, indirekte/direkte distribution, promotionsformer og prisfastsættelse. Der arbejdes på det redegørende taksonomiske niveau.</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Arbejdsformer: Individuel og gruppearbejde. Der afleveres skriftligt arbejde til hver opgave, hvortil der gives skriftlig formativ feedback og til sidst også summativ feedback.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 6	Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	<p>Omverdensmodellen – OT-opstilling – Muligheds og trussels matrix og PESTEL-analyse.</p> <p>Der er arbejdet med opgaver fra bogen, samt særligt opgave Ungarn</p> <p>Tankegangskompetence, problemløsningskompetence, modelleringskompetence, ræsonnementskompetence, kommunikationskompetence særligt i forbindelse med skriftlig formidling og mundtlig fremstilling.</p>
Faglige mål	<p>Afgøre hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning, nationalt og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder, identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst, 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 markedsforhold primært i Danmark, fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer.</p>
Kernestof	Den eksterne situation – Omverdensforhold nationalt, konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	<p>Fordybelsestid 20 timer over perioden November til ultimo april 2022.</p> <p>Den eksterne situation: https://marketing.systime.dk/?id=1489</p> <p>8 lektioner 6 timer</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, projektarbejdsform, skriftligt arbejde, pararbejde, mundtlig fremstilling

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 7	Konkurrenceforhold
Forløbets indhold og fokus	Markedskarakteristik – konsument- og producentmarkedet – konkurrentidentifikation – markedsandel og præferencer – konkurrencemæssige positioner – konkurrentanalyse Der er arbejdet med emneopgaver fra systime og perspektiveret til tidligere emner.
Faglige mål	Afgøre hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afæstning primært nationalt og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder, identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst, anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber, udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold
Kernestof	Den eksterne situation Konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	Systime: https://marketing.systime.dk/?id=1500 9 lektioner i 1.g = 6.75
Arbejdsformer	Der har været fokus på taksonomiske niveauer, klasseundervisning, noteskrivning, skriftligt arbejde. Pararbejde og mundtlig fremstilling i plenum.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 6	Brancheforhold
Forløbets indhold og fokus	[Et kort resumé af forløbets indhold og fokus, herunder hvilke centrale problemstillinger, der har været arbejdet med.] Branchekarakteristik - Brancheanalyse Tankegangskompetence, problemløsningskompetence, modelleringskompetencen, ræsonnementskompetencen og kommunikationskompetencen. Desuden til skr. arbejde: Redskabskompetencen.
Faglige mål	Afgøre hvile forhold der har betydning for en virksomheds afsætning, anvende afsætningsøkonomiske modeller, præsentere informationer om en virksomheds markedsforhold
Kernestof	Den eksterne situation – Branche forhold
Anvendt materiale.	Systime: https://marketing.systime.dk/?id=1503 4 lektioner 3 timer.
Arbejdsformer	Klasseundervisning, test og skriftligt arbejde samt fremlæggelse i plenum

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 7	Købsadfærd på konsumentmarkedet og købsadfærd på producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	<p>S-O-R modellen – Behov – Købemotiver – Købstyper og købsadfærdstyper – Køberoller – købsbeslutningsprocessen – øvrige begreber vedr. købsadfærd på konsumentmarkedet.</p> <p>Virksomheders købsadfærd – virksomheders købsbeslutningsproces – valgkriterier på de tre markeder – faktorer der påvirker købsadfærden</p> <p>Taksonomiske niveau: Primært redegørende og analyserende</p> <p>Tankegangskompetence, problemløsningskompetence, modelleringskompetencen, Ræsonnementskompetencen, databehandlingskompetencen, kommunikationskompetencen, og redskabskompetencen især til skr. aflevering.</p>
Faglige mål	Afgøre hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning samt demonstrere viden og kundskaber, identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst, anvende afsætningsøkonomiske modeller, forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold, indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt mundtlig og skriftlige formidle informationer
Kernestof	Den eksterne situation, købsadfærd btc, btb, ctb, etc
Anvendt materiale.	<p>18 lektioner 13,5 timer.</p> <p>Skriftlig fordybelsestid: 7</p> <p>Kernestof:</p> <p>Systeme Købsadfærd på konsumentmarkedet: https://marketing.systeme.dk/?id=1510</p> <p>Systeme Købsadfærd på producentmarkedet: https://marketing.systeme.dk/?id=1519</p>
Arbejdsformer	<p>Konkret analyse af købsadfærd på såvel btc og btb vha af cases. Der er arbejdet i grupper, grupperne har fremlagt deres arbejde og der er arbejdet med opponentgrupper til mundtlig feedback.</p> <p>Artiklerne er anvendt som aktuel transfer mellem faget og hvad der er aktuelt for danske virksomheder netop nu.</p> <p>Der er givet 7 fordybelsestimer til skriftlig fremstilling og metode. Individuel skriftligt og mundtligt feedback.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 8	Strategi
Forløbets indhold og fokus	<p>SWOT – TOWS – Mission – Vision – Værdier – Konkurrencestrategier – Vækststrategier – Bowmans strategiske ur</p> <p>Taksonomiske niveau: Primært redegørende og analyserende</p> <p>Tankegangskompetence, problemløsningskompetence, modelleringskompetencen, Ræsonnementskompetencen, databehandlingskompetencen, kommunikationskompetencen, og redskabskompetencen især til skr. aflevering (2.g)</p>
Faglige mål	<p>Afgøre hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning samt demonstrere viden og kundskaber, identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst, anvende afsætningsøkonomiske modeller, forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold, fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder samspil med andre fag, indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt mundtlig og skriftlig formidle informationer</p>
Kernestof	Strategi – Mission, vision, værdier, konkurrencestrategier, vækststrategier
Anvendt materiale.	<p>1.g tre lektioner 2.15</p> <p>Skriftlig fordybelsestid:</p> <p>Kernestof:</p> <p>Strategi: https://marketing.systeme.dk/?id=1529</p> <p>Supplerende stof</p> <p>Artikler:</p>
Arbejdsformer	<p>Konkret analyse af virksomheders mission, vision og værdier, introduktion til konkurrencestrategier og vækststrategier i 1.g.</p> <p>Herfra i 2.g</p> <p>Artiklerne er anvendt som aktuel transfer mellem faget og hvad der er aktuelt for danske virksomheder netop nu.</p> <p>Der er givet __ fordybelsestimer til skriftlig fremstilling og metode. Individuel skriftligt og mundtligt feedback.</p>