



## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Maj-juni, skoleår 17/18
<b>Institution</b>	Videndjurs – Handelsgymnasium Grenå
<b>Uddannelse</b>	HHX
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning A
<b>Lærer(e)</b>	Preben Schønning Madsen
<b>Hold</b>	HHXG3cg15-18

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Ti- tel 1</b>	Marketingmix, Oplevelsesøkonomi
<b>Ti- tel 2</b>	<a href="#">Kultur</a> og international segmentering
<b>Ti- tel 3</b>	<a href="#">Virksomhedens internationale marketingmix</a> og Marketingsplan
<b>Ti- tel 4</b>	Metode 2
<b>Ti- tel 5</b>	Digitalisering og e-handel. Marketingmix og strategi.
<b>Ti- tel 6</b>	Skriftlighed, repetition og eksamensforberedelse



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

<b>Titel 1</b>	Oplevelsesøkonomi, Marketingmixet
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Fra råstof økonomi til oplevelsesøkonomi. <a href="https://oplev.systime.dk/?id=p215">https://oplev.systime.dk/?id=p215</a> Oplevelses design, <a href="https://oplev.systime.dk/?id=p230">https://oplev.systime.dk/?id=p230</a> Oplevelsesdomæner <a href="https://oplev.systime.dk/?id=p221">https://oplev.systime.dk/?id=p221</a> Sansogram <a href="https://oplev.systime.dk/?id=p233">https://oplev.systime.dk/?id=p233</a> og Kunderejsen <a href="https://oplev.systime.dk/?id=p243">https://oplev.systime.dk/?id=p243</a></p> <p>Litteratur: Udpluk fra Systimes Oplevelsesøkonomi, <a href="https://oplev.systime.dk/">https://oplev.systime.dk/</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid. 5% af tiden på 3. år
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række afsætningsøkonomiske forhold i en given kontekst</p> <p>Analyse af virksomheder med tilbud i form af oplevelser, med brug af centrale modeller fra oplevelses økonomien.</p> <p>Skriftlig eksamensopgave: Lalandia.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejde/præsentation



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

<b>Titel 2</b>	Kultur og international segmentering
<b>Indhold</b>	<p>Kernestof:</p> <p>Hvad er kultur, kulturforskelle kulturanalysemodeller</p> <p>Segmentering internationalt livsstilsegmentering kvalitativ værdiprofilering</p> <p>Literatur: Kapitel 21 og 23 Afsætning A, Trojka, 2 udgave, 4 oplag, 2014.</p> <p>Supplerende links vedr. kultur og segmentering <a href="http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php">http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php</a> <a href="http://www.commisceo-global.com/country-guides">http://www.commisceo-global.com/country-guides</a> <a href="http://www.strategicbusinessinsights.com/vals">www.strategicbusinessinsights.com/vals</a>,</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 20
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds markedsforhold og vurdere informationernes troværdighed</p> <p>Kernestof: Efterspørgselsforhold: markedets størrelse, segmentering, målgruppevalg internationalt.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejde/præsentationer/virtuelle arbejdsformer (screencast)



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

<b>Titel 3</b>	Virksomhedens internationale marketingmix og Marketingsplan
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof:</p> <p>Produkt og serviceydelse international prisfastsættelse Indtrængningsstrategi Promotion Det samlede internationale marketingmix Standrdisering eller differentiering af marketingmixet. Markedsføringsplanen.</p> <p>Literatur: Kapitel 24 - 30 Afsætning A, Trojka, 2 udgave, 4 oplag, 2014.</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 50%
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>afgøre hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række afsætningsøkonomiske forhold i en given kontekst</li><li>– fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold</li><li>– udvælge og anvende it-værktøjer.</li></ul> <p>Internationaliseringsprojekt med fokus på indsamling af markedsdata, og ud-møntning i strategi og marketingmix.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/individuel arbejde/projektarbejdsform/skriftligt arbejde/præsentationer



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

<b>Titel 4</b>	Metode 2
<b>Indhold</b>	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:  Kernestof:  Kvantitative og kvalitative metoder  Litteratur: Kapitel 3 Afsætning A, Trojka, 2 udgave, 4 oplag, 2014.
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 10%
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression  Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds markedsforhold og vurdere informationernes troværdighed  Markedsanalyseprojekt, for at repetere markedsanalyseprocessen.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde



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

<b>Titel 5</b>	Digitalisering og e-handel, Marketingmix og strategi.
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Marketingmix: E-business</p> <p>Litteratur: E-handels distribution <a href="https://marketing.systeme.dk/?id=p92">https://marketing.systeme.dk/?id=p92</a> Digitale strategier <a href="https://marketing.systeme.dk/?id=p1763">https://marketing.systeme.dk/?id=p1763</a></p> <p>Online marketing <a href="https://marketing.systeme.dk/?id=p175">https://marketing.systeme.dk/?id=p175</a> Sociale medieplatform <a href="https://marketing.systeme.dk/?id=p425">https://marketing.systeme.dk/?id=p425</a> Viral markedsføring <a href="https://marketing.systeme.dk/index.php?id=426">https://marketing.systeme.dk/index.php?id=426</a></p> <p>Supplerende: <a href="https://businessmodelinnovationmatters.wordpress.com/tag/facebook-business-model/">https://businessmodelinnovationmatters.wordpress.com/tag/facebook-business-model/</a></p> <p><a href="http://www.adweek.com/creativity/20-most-viral-ads-2016-174885/">Viral top 20 2016: http://www.adweek.com/creativity/20-most-viral-ads-2016-174885/</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 10%
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning



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

<b>Titel 6</b>	Skriftlighed, repetition og eksamensforberedelse
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Metode, Makroforhold, Internationalisering, Strategisk planlægning, Efterspørgselsforhold, Udbudsforhold og Marketingmix</p> <p>Litteratur: Afsætning A, Trojka bind 1 og 2, 2 udgave, 4 oplag, 2014. <a href="http://www.vdgb.dk/">http://www.vdgb.dk/</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 10%
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål,</p> <p>anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</p> <p>udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række afsætningsøkonomiske forhold i en given kontekst</p> <p>– fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold</p> <p>Begrebskort, Formativ evaluering af skriftlighed, øvelse i argumentation mv.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/ individuelt arbejde