

# Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG  
UNDERVISNINGSMINISTERIET  
STYRELSEN FOR  
UNDERVISNING OG KVALITET

<b>Termin</b>	Termin hvori undervisningen afsluttes: Maj 2024	
<b>Institution</b>	Varde Handelsskole og Handelsgymnasium	
<b>Uddannelse</b>	HHX	
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning A	
<b>Lærer(e)</b>	Johan Seidelin Hansen jh@vardehs.dk	
<b>Hold</b>	HHX3B2IKM	

## Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

<b>Forløb 1</b>	Introduktion til Afsætning
<b>Forløb 2</b>	Den interne situation
<b>Forløb 3</b>	Den eksterne situation
<b>Forløb 4</b>	Udbudsforhold
<b>Forløb 5</b>	Købsadfærd
<b>Forløb 6</b>	Strategi
<b>Forløb 7</b>	Markedsanalyse
<b>Forløb 8</b>	Segmentering, målgruppevalg og positionering, nationalt og internationalt
<b>Forløb 9</b>	Marketingmix nationalt og internationalt
<b>Forløb 10</b>	Internationalisering

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 1</b>	Introduktion til afsætning
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Generel introduktion til afsætning</li><li>• Virksomheden</li><li>• Ide og forretningsmodel</li><li>• Den interne og eksterne situation</li><li>• Forbrugeradfærd og målgruppe</li><li>• Strategi</li><li>• Fagets modeller og metode, herunder arbejds- og analysemetoder</li><li>• Afsætningsfaglige og skrivekompetencer</li><li>• Informationssøgning, empiri og kildekritik</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li><li>• Inddragelse af praktisk viden i undervisningen i forbindelse med virksomhedsbesøg – Fangeborgen Varde</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 2</b>	Den interne situation
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Virksomhedskarakteristik</li><li>• Konkurrencedygtighed</li><li>• Forretningsmodeller</li><li>• Værdikæder</li><li>• SW opstilling</li><li>• Disruption</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problemløsningskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kapitel 2, 4 og 5 i Deleøkonomi - Platformsøkonomi, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• <a href="https://finans.dk/erhverv/ECE9665284/johan-bulow-tjente-470-mio-kr-paa-salget-af-sit-lakridsimperium/">https://finans.dk/erhverv/ECE9665284/johan-bulow-tjente-470-mio-kr-paa-salget-af-sit-lakridsimperium/</a></li><li>• <a href="https://cxomagasinet.dk/12-2017/eksekvering-det-fede-ved-at-vaere-ivaerksaetter">https://cxomagasinet.dk/12-2017/eksekvering-det-fede-ved-at-vaere-ivaerksaetter</a></li><li>• <a href="https://www.scandinaviastandard.com/liquorice-reimagined-with-lakrids-by-bulow/">https://www.scandinaviastandard.com/liquorice-reimagined-with-lakrids-by-bulow/</a></li><li>• <a href="https://www.forbes.com/sites/davidnikel/2019/04/21/this-scandinavian-wants-america-to-fall-in-love-with-licorice/?sh=357716ce3454">https://www.forbes.com/sites/davidnikel/2019/04/21/this-scandinavian-wants-america-to-fall-in-love-with-licorice/?sh=357716ce3454</a></li><li>• <a href="https://www.retailnews.dk/article/view/721372/ny_rekord_og_nyt_produk_t_bulows_lakridser_i_topform">https://www.retailnews.dk/article/view/721372/ny_rekord_og_nyt_produk_t_bulows_lakridser_i_topform</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forståelse</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Indgik i stor grad i SO forløb – Kultur, marked og kommunikation</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 3</b>	Den eksterne situation
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omverdensanalyse, herunder omverdensmodel og PESTEL</li> <li>• OT-opstilling</li> <li>• Muligheds og trusselsmatrix</li> <li>• TOWS matrix</li> </ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tankegangskompetence</li> <li>• Problembehandlingskompetence</li> <li>• Modelleringskompetence</li> <li>• Ræsonnementskompetence</li> <li>• Redskabskompetence</li> <li>• Databehandlingskompetence</li> <li>• Kommunikationskompetence</li> </ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systeme Ibog, læreplan 2017</li> </ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fødevarerwatch, Stifter stopper som direktør i Joe &amp; the Juice, 12.02.2019</li> <li>• Berlingske Business, Joe &amp; the Juice-stifter: Vores medarbejdere er vores brand, 12.04.2017</li> <li>• Berlingske Business, Joe &amp; The Juice begejstrer ekspert fra USA, 02.02.2017</li> <li>• Berlingske, Joe and the Juice flytter de store ambitioner til udlandet, 03.06.2016</li> <li>• Berlingske, Joe and the Juice fortsætter overrumplende væksteventyr, 02.06.2016</li> <li>• Børsen, Dansk succesforretning udvider massivt i Norden, 26.03.2016</li> <li>• Børsen, Joe &amp; The Juice bliver endnu større – men det samme gør underskuddet: Tæt på tredobles til 333 mio kr., 07.05.2020</li> <li>• <a href="https://nyheder.tv2.dk/2015-01-03-raser-paa-sociale-medier-her-er-fitness-reklamen-der-faar-danske-kvinder-til-at-se-roedt">https://nyheder.tv2.dk/2015-01-03-raser-paa-sociale-medier-her-er-fitness-reklamen-der-faar-danske-kvinder-til-at-se-roedt</a></li> <li>• <a href="https://www.facebook.com/Fitnessworld/photos/tr%C3%A6n-med-de-bedste-lydb%C3%B8ger-fra-mofibo-l%C3%A6s-og-lyt-i-2-m%C3%A5neder-gratis-httpfalcnv7/10156781827089777/">https://www.facebook.com/Fitnessworld/photos/tr%C3%A6n-med-de-bedste-lydb%C3%B8ger-fra-mofibo-l%C3%A6s-og-lyt-i-2-m%C3%A5neder-gratis-httpfalcnv7/10156781827089777/</a></li> <li>• <a href="https://www.fitnessworld.com/dk2/firma">https://www.fitnessworld.com/dk2/firma</a></li> </ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gruppearbejde</li> <li>• Tavleundervisning</li> <li>• Fremlæggelser</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Skriftlighed</li> <li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li> <li>• Indgik i høj grad i SO forløb kultur, marked og kommunikation</li> </ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 4</b>	Udbudsforhold
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Markedskarakteristik</li><li>• Konsument og produktionsmarkedet</li><li>• Konkurrentidentifikation</li><li>• Markedsandele og præferencer</li><li>• Konkurrencemæssige positioner</li><li>• Konkurrentanalyse</li><li>• Brancheanalyse</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problemløsningskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Statistik fra Euromonitor vedrørende det danske sodavandsmarked</li><li>• The cola wars dokumentary <a href="https://www.youtube.com/watch?v=jOK-nXZK0apE">https://www.youtube.com/watch?v=jOK-nXZK0apE</a></li><li>• <a href="https://www.berlingske.dk/virksomheder/samsung-og-apple-deler-stadig-hele-den-danske-mobiltop-10">https://www.berlingske.dk/virksomheder/samsung-og-apple-deler-stadig-hele-den-danske-mobiltop-10</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Walk and talk</li><li>• Skriftlighed i brancheforhold</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 5</b>	Købsadfærd
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• SOR model som udgangspunkt for kapitel 6</li><li>• Fokus på behov, købemotiver, købstyper, købsadfærdstyper, køberoller og beslutningsproces</li><li>• Virksomheders købsadfærd, købsbeslutningsproces (Buy grid), valgkriterier og faktorer som påvirker købsadfærden</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Skriftlig eksamensopgave august 2013 om Roskilde Festival bilag <a href="https://materialeplatform-filer.emu.dk/eksamensopgaver/2013/HHX/gratis/hhx_132-AFS_A-12082013.pdf">https://materialeplatform-filer.emu.dk/eksamensopgaver/2013/HHX/gratis/hhx_132-AFS_A-12082013.pdf</a></li><li>• <a href="https://www.berlingske.dk/premium/accenture/dagligvarehandlen-er-i-hastig-transformation-tre-tendenser-du-skal-holde-oeje-med/">https://www.berlingske.dk/premium/accenture/dagligvarehandlen-er-i-hastig-transformation-tre-tendenser-du-skal-holde-oeje-med/</a></li><li>• </li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li><li>• Eksamensprojekt med udgangspunkt i Forbrugerkultur</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 6</b>	Strategi
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mission, vision og værdier</li><li>• SWOT opstilling og TOWS matrix</li><li>• Konkurrence og vækststrategier</li><li>• Bowman strategiske ur</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://www.business.dk/business-magasin/swot-analyse-flyt-legos-produktudvikling-ud">https://www.business.dk/business-magasin/swot-analyse-flyt-legos-produktudvikling-ud</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li><li>• Tværfagligt strategiforløb i samarbejde med VØ i forbindelse med opstart af Erhvervs-case</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 7</b>	Markedsanalyse
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formål med dataindsamling</li><li>• Datakilder og databaser</li><li>• Kvalitative og kvantitative metoder</li><li>• Spørgeskema, respondenter, stikprøver og fejlkilder</li><li>• Big Data</li><li>• Repræsentativitet, validitet og reliabilitet</li><li>• Markedsanalyseprocessen</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://www.berlingske.dk/virksomheder/samsung-og-apple-deler-stadig-hele-den-danske-mobiltop-10">https://www.berlingske.dk/virksomheder/samsung-og-apple-deler-stadig-hele-den-danske-mobiltop-10</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• PBL forløb med udgangspunkt i markedsanalyse vedrørende bæredygtig markedsføring med selvstændig problemformulering</li><li>• Selvstændig informationssøgning</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forståelse</li></ul>



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 8</b>	Segmentering, Målgruppevalg og positionering, nationalt og internationalt
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Markedssegmentering</li><li>• Målgruppebeskrivelser</li><li>• Persona</li><li>• Segmenteringsprocessen</li><li>• Målgruppevalg</li><li>• Positionering</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9kYuRadHV1k">https://www.youtube.com/watch?v=9kYuRadHV1k</a> - Vanish reklame</li><li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=g0q0pjU59TM">https://www.youtube.com/watch?v=g0q0pjU59TM</a> - Cocio reklame</li><li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=V2rwG9iwYNU">https://www.youtube.com/watch?v=V2rwG9iwYNU</a> - Den Gamle Fabrik reklame</li><li>• Conzoom fra USA og UK</li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Skriftlighed i forbindelse med segmenteringsproces, persona og positionering</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 9</b>	Marketingmix nationalt og internationalt
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Oplevelsesøkonomi</li><li>• Marketingmix og PLC forløb</li><li>• Markedskort</li><li>• Pull og push strategi</li><li>• Kvalitet</li><li>• Sortiment</li><li>• Branding</li><li>• Servicepakke og værdikæde</li><li>• Serviceleverancesystem</li><li>• De 7 p'er</li><li>• Prisstrategi</li><li>• Priselasticitet</li><li>• Prisfastsættelsesmetoder, også for nye produkter</li><li>• Prisdifferentiering</li><li>• Direkte og indirekte distribution</li><li>• Distributionskanaler</li><li>• Distributionsstrategi</li><li>• E handel</li><li>• Promotionbudskab og indhold</li><li>• Promotionformer</li><li>• Den sociale medieplatform</li><li>• Viral markedsføring</li><li>• Neuromarketing</li><li>• Influencermarketing</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Ker nestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Selvstændig informationssøgning i forbindelse med PBL forløb om oplevelsesøkonomi</li><li>• Kapitel 1-4 i Oplevelsesøkonomi, Systime I-bog, læreplan 2017</li><li>• <a href="http://marketing-info.dk/Lektioner/artikel.pdf">http://marketing-info.dk/Lektioner/artikel.pdf</a></li></ul>

- <https://nutimo.dk/blog/branding>
- Markedskommunikation, kapitel 3, Systeme Ibog, læreplan 2017
- [www.Lirumlarumleg.dk](http://www.Lirumlarumleg.dk)
- <https://sn.dk/Helsingoer/Anjas-netbutik-sender-100000-indpakkede-gaver-ud/artikel/1392551>
- <https://sn.dk/Helsingoer/Lirum-Larum-Leg-nomineret-til-ny-pris/artikel/655723>
- <https://nutimo.dk/blog/branding>
- [https://www.facebook.com/politi/photos/hvem-skal-k%C3%B8re-dig-hjem-efter-julefrokostendecember-er-julefrokosttid-hvis-du-pl/758728877565233/?paipv=0&eav=AfZtn8w5AStZGIWY39Nm55O4vppq-H\\_6zrjbQMn-h4XnbzxWNtvQZ9KWAtoDndkCIA&\\_rdr](https://www.facebook.com/politi/photos/hvem-skal-k%C3%B8re-dig-hjem-efter-julefrokostendecember-er-julefrokosttid-hvis-du-pl/758728877565233/?paipv=0&eav=AfZtn8w5AStZGIWY39Nm55O4vppq-H_6zrjbQMn-h4XnbzxWNtvQZ9KWAtoDndkCIA&_rdr)
- Afsnit 23.3 <https://marketing.systeme.dk/index.php?id=1704>
- Afsnit 12.6 <https://markeds kommunikation.systeme.dk/?id=1082> - Markedskommunikationsbogen
- [https://www.dr.dk/drtv/se/manipulator -det-frie-valg\\_52423](https://www.dr.dk/drtv/se/manipulator-det-frie-valg_52423)
- <https://www.youtube.com/watch?v=UEtE-el6KKs> – Neuromarketing: The new science of consumer decisions
- <https://www.impactbnd.com/blog/neuromarketing>
- <https://serendipity-marketing.com/en/digital-marketing-agency-3-neuromarketing-strategies-that-netflix-uses-to-be-on-the-top/>
- <http://kommunikationskartellet.dk/kategori/neuromarketing/>
- <https://qred.com/dk/blog/guide-neuromarketing-hvad-er-det/>
- <https://www.berlingske.dk/premium/accenture/dagligvarehandlen-er-i-hastig-transformation-tre-tendenser-du-skal-holde-oeje-med/>
- <https://fodevarewatch.dk/Detail/article12913874.ece>
- <https://nyheder.tv2.dk/2015-01-03-raser-paa-sociale-medier-her-er-fitness-reklamen-der-faar-danske-kvinder-til-at-se-roedt>
- <https://www.facebook.com/Fitnessworld/photos/tr%C3%A6nning-med-de-bedste-lydb%C3%B8ger-fra-mofibo-1%C3%A6s-og-lyt-i-2-m%C3%A5neder-gratis-httpfalcnv7/10156781827089777/>
- <https://www.fitnessworld.com/dk2/firma>
-

<b>Ar- bejds- for- mer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grupperarbejde</li> <li>• Tavleundervisning</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Skriftlighed</li> <li>• Mundtlig fremstilling af stof</li> <li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li> <li>• Undervisningsforløb om branding</li> <li>• Individuel informationssøgning og opstilling af problem og opgaveformulering i forbindelse med PBL forløb</li> <li>• PBL forløb vedrørende neuromarketing</li> <li>• Forløb om influencermarketing</li> <li>• PBL forløb om oplevelsesøkonomi</li> </ul>
--	--

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 10</b>	Internationalisering
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eksportmotiver</li><li>• Eksportberedskab</li><li>• Internationaliseringsmodeller</li><li>• Markedsudvælgelse</li><li>• Information om internationale markeder</li><li>• Kulturelle forhold</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://fodevarewatch.dk/Fodevarer/article12833771.ece">https://fodevarewatch.dk/Fodevarer/article12833771.ece</a></li><li>• <a href="https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/">https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• Opgaveløsning</li><li>• Elevundervisning</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li><li>• Brugt i forhold til Erhvervs-case som supplerende stof</li></ul>