**Undervisningsbeskrivelse**

**Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser**

|  |  |
| --- | --- |
| **Termin** | Juni 2024 |
| **Institution** | Varde Handelsskole og Handelsgymnasium |
| **Uddannelse** | Hhx |
| **Fag og niveau** | Afsætning A |
| **Lærer**  **e-mailadresse** | Navn Pia Kaae Hansen  E-mailadresse [Ph@vardehs.dk](mailto:Ph@vardehs.dk) |
| **Hold** | HHX3B1 |

**Oversigt over gennemførte undervisningsforløb**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Semester** | **Periode** | **Titel** | **Undervisningsforløb/emner** |
|  |  | **Titel 1** | Introduktion |
|  |  | **Titel 2** | Metode |
|  |  | **Titel 3** | Den interne situation |
|  |  | **Titel 4** | Den eksterne situation |
|  |  | **Titel 5** | Strategi |
|  |  | **Titel 6** | Internationalisering |
|  |  | **Titel 7** | Segmentering, målgruppe og positionering |
|  |  | **Titel 8** | Marketing mix |
|  |  | **Titel 9** | Marketing plan/eksamensprojekt |
|  |  | **Titel 10** |  |
|  |  | **Titel 11** |  |
|  |  | **Titel 12** |  |

[Retur til forside](#Retur)

**Oversigt over gennemførte flerfaglige forløb – disse hentes via hjemmesiden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Semester** | **Periode** | **Titel** | **Undervisningsforløb/emner** |
| **1** |  | **Titel 1** | Økonomisk grundforløb - privatøkonomi |
| **1** |  | **Titel 2** | Marked, kultur og kommunikation |
| **4** |  | **Titel 3** | Erhvervscase |
|  |  | **Titel 4** |  |
|  |  | **Titel 5** |  |
|  |  | **Titel 7** |  |
|  |  | **Titel 8** |  |
|  |  | **Titel 9** |  |
|  |  | **Titel 10** |  |
|  |  | **Titel 11** |  |
|  |  | **Titel 12** |  |

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 1** | Introduktion |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof:**  Introduktion til afsætning (GF)  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof:**  *Forløb om detail:*  Gennemgang af Kap 2 og 5 fra bogen visuel markedsføring  Eks. fra Ganni og Veromoda  TV Madmagasinet supermarkedspsykologi, DR1, 03.03.2015  Artikel: Dansk detailhandel er en kritisk syg patient, Jyllands Posten 25. juni 2020 |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid  15 timer |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Klasseundervisning, gruppearbejde, feldarbejde |

[Retur til forside](#Retur)

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 2** | Metode |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof**  Kap 1 Markedsanalyse  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof**  Elevers egen undersøgelse - både kvalitativ og kvantitativ  Samt fremlæggelse af resultater for virksomheden |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid  19 timer |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression  Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse: Kvantitative, kvalitative  og komparative analysemetoder  Samfundsvidenskabelig metode og markedsanalyse: Datakilder: primære  og sekundære samt interne og eksterne |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Field research  klasseundervisning  gruppearbejde |

[Retur til forside](#Retur)

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 3** | Den interne situation |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof:**  Kap 2 - Den interne situation  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof:**  **Tema om jysk**  Film om jysk – mad men i reklamebranchen  **Tema om disruption**  Uber,AirBnB, BlaBla Car (Go more)  https://deleoekonomi.systime.dk/?id=137  Kap 5, 5.1, 5.2 og 4.2 |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid  9 timer |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression  Kernestof:  Den interne situation: Værdikæder  Den interne situation: Porteføljeanalyser  Den interne situation: Forretningsmodeller |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Klasseundervisning  Gruppearbejde  Skriftligt arbejde |

[Retur til forside](#Retur)

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 4** | Den eksterne situation |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof**  Kap 3 - Den eksterne situation  Kap 4 - Konkurrenceforhold  Kap 5 - Branche forhold  Kap 6 - Købsadfærd på konsumentmarkedet  Kap 7 - Købsadfærd på producentmarkedet  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof**  *Tema om Ure – den eksterne situation*  © Euromonitor International 2021. Top 10 Global Consumer Trends 2022  Film: DR2 elsker dyre ure  Artikler:  Ejer har sat fart på luksuriøs Aarhus-urmager, Børsen nov 21  Når rustfrit stål bliver guld værd Børsen okt 21  Helt tæt på de eksklusive ure  *Tema om Carlsberg - 5 forces*  Diverse artikler om Carlsberg  BEER IN DENMARK - ANALYSIS, Country Report | May 2021, Euromonitor  *Købsadfærd*  Dokumentar: Shop amok - De unge modebæster, DR kultur 18.09 2019  Diverse artikler:  Børsen, 09. Maj 2022 - Detailkæmper raser over "usaglige" prishop  Leverandører svarer igen: "Jeg kan simpelthen ikke genkende problematikken"  Artikler om biler |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid  27 timer |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression  Den eksterne situation: Omverdensforhold nationalt og globalt  Den eksterne situation: Branche- og konkurrenceforhold  Købsadfærd |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Klasseundervisning, dialogbaseret  Individuelt og gruppearbejde  Rollespil  Skriftligt arbejde |

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 5** | Strategi |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof**  Kap 8 – Strategi  Kap 10 – Strategi  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof**  “What is strategy an illustrated guide to Michael E Porter”, Joan Magretta, Harvard Business Review Press  Strategisk lærred – Cirque de Soleil |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid  16,5 timer |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Klasseundervisning  Individuelt- og gruppe arbejde |

[Retur til forside](#Retur)

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 6** | Internationalisering |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof**  Kap 9 – Internationalisering  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof**  *Tema om Japan*   * Film: Kærlighed og sex i Japan, DR2 25. aug 2019 * Consumer\_Types\_in\_Japan * Consumer\_Overview\_in\_Japan * Mærker i Japan bl.a. KitKat, <https://www.d8aspring.com/eye-on-asia/5-marketing-success-stories-in-japan> * Japansk etikette, Af Kristian Ditlev Jensen * Markedsrapport Japan / Dansk Erhverv og EKF – Danmarks Eksportkredit • December 2018 * Japan Hofstede |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression  Internationalisering: Kulturelle forhold  Internationalisering: Markedsudvælgelse  Internationalisering: Internationaliseringsmodeller |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Klasseundervisning,  Plancher  Virtuelt  Gruppearbejde |

[Retur til forside](#Retur)

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 6** | Segmentering, målgruppe og positionering |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof**  Kap 11 Segmentering, målgruppe og positionering  Kap 12 Segmentering internationalt  Kap 13 Segmentering BtB  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof**  [www.conzoom.dk](http://www.conzoom.dk)  6 typer mælkekøbere, <https://www.arla.dk/globalassets/arla-dk/om-arla---oversigt/om-arla/til-studerende/maelketyper_mm_dec09.jpg>  Valg af målgruppe - Marketing - Lars Grove Mortensen,<https://www.youtube.com/watch?v=ydh21UkTvO8> Segmentering - Marketing analytiker - Lars Grove Mortensen,<https://www.youtube.com/watch?v=2TNP7tt6g1E> |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid  18 timer |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Klasseundervisning  Gruppearbejde  Plancher |

[Retur til forside](#Retur)

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 7** | Marketing mix |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof**  Kap 14 – 24 marketingmix nationalt og internationalt  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof**  **Produkt:**  *Tema om oplevelsesøkonomi*   * Oplevelseshjul * Visit West Denmark, <https://www.visitwestdenmark.dk/> * Brands under Corona   *Tema om gambling*   * Diverse artikler   *Tema om rebranding – Barbie*  Diverse artikler:   * Det er Barbies verden * MIN MOR VS * SKAL VI LEGE MED BARBIE\_ (e9081e13) * Bye bye Barbie World (e9c3edb4) * Barbie blev fældet af geopolitisk censur i Det Syd (e9c3ec25) * Barbie er bandlyst i Kuwait og møder modstand i Libanon * GIRLPOWER\_ Barbie på dybt vand (e9c2db91) * IKONET BARBIE (e9b77d64)   Podcast – Genstart – Barbies Makeover  Film: Barbie  **Promotion**  *Tema om digital markedsføring*   * Digital markedsføring - Handlerummet - https://handlerummet.dk/ * Film: Shop amok - De unge modebæster, drkultur 18.09 2019 * Naturli   *Tema om neuromarketing*   * Dokumentar: Ramt i købehjernendgiver:DR1, Magasinet pengen, 2011, den 05-10-2011, 25 min. * Dokumentar: “Neuromarketing” DR2, 2013. 30.03.13, 57 min * Is There a Buy Button Inside the Brain: Patrick Renvoise at TEDxBend, 20. maj 2013, https://www.youtube.com/watch?v=\_rKceOe-Jr0 * Tekst: Neuromarketing og den irrationelle forbruger   *Tema- Internationalt marketingmix*   * Japan (se nr 6 internationalisering) * Arla- diverse artikler |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Klasseundervisning, Virtuel undervisning, Foredrag, Gruppearbejde, Casearbejde |

[Retur til forside](#Retur)

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

[Retur til forside](#Retur)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 8** | Marketingplan / eksamensprojekt |
| **Indhold** | Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  **Kernestof**  Kap 25 - Marketingplan  Lærebog: Marketing, Michael Bregendahl, Morten Haase,,René Mortensen, Birte Ravn Østergaard (red.), systime  **Supplerende stof**  Emne: Bæredygtighed.  Eleverne har arbejdet med en selvvalgt virksomhed og selv fundet tekster.  Der er i udarbejdet en poster som skriftligt produkt.  **Opgaveformulering:**  Lav en marketingplan for en selvvalgt virksomhed med fokus på virksomhedens anvendelse af bæredygtighed. |
| **Omfang** | Anvendt uddannelsestid  30 timer |
| **Særlige fokuspunkter** | Kompetencer, læreplanens mål, progression |
| **Væsentligste arbejdsformer** | Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer/projektarbejdsform/anvendelse af fagprogrammer/skriftligt arbejde/eksperimentelt arbejde  Casearbejde – PBL  Gruppearbejde |

[Retur til forside](#Retur)