

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Maj-juni 2010/12
Institution	BCSyd – Sønderborg Handelsgymnasium
Uddannelse	HHX, 1.år
Fag og niveau	Afsætning B
Lærer(e)	Jette Marianne Hermansen
Hold	AFS_B_hh1b_10-11_JMH

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Intro til afsætning, hvad er en virksomhed
Titel 2	Markedsføringsbegreber
Titel 3	Virksomhedens metode, informationsindsamling
Titel 4	Virksomhedens interne forhold, virksomhedens stærke og svage sider
Titel 5	Virksomhedens omverden (makro forhold)
Titel 6	Konsumentmarkedet, B2C
Titel 7	Producentmarkedet, B2B
Titel 8	Segmentering, målgruppevalg og positionering

For alle titler 1-8	Er nedenstående gældende
Indhold/materialer	Afsætning, niveau B, Trojka, 2. udgave, 2010 + tilhørende opgavesamling fra Trojka, niveau B, 2010 Supplerende materiale: artikler, Pengemagasinet: "Undgå at købe for meget", materiale (cases og videoklip) fra Toolbox, tv-klip fra jyskebank.tv med Martin Lindstrøm.
Periode/omfang	Skoleåret 2010 til 2011
Særlige fokuspunkter	<p>Eleven har kendskab til forskellige virksomhedstyper- og koncepter, samt interessegrupper og markedsføringsbegreber.</p> <p>Eleven skal have viden om og skal kunne anvende forskellige informationsindsamlingsmetoder som grundlag for virksomhedens beslutninger. Informationsindsamlingen skal udgøre fundamentet i alle fagets emneområder, idet eleven skal kunne analysere og vurdere informationer om virksomheden og dens omverden og anvende denne viden som beslutningsgrundlag i virksomheden.</p> <p>Det betyder, at eleven skal have en overordnet viden om den valgte indsamlingsmetode og kunne vurdere de indsamlede informationers validitet og repræsentativitet. Eleven skal kunne præsentere en markedsanalyses vigtigste konklusioner ved anvendelse af relevante it-værktøjer.</p> <p>Eleven skal herudover kunne beskrive, analysere og vurdere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • en værdikæde • en PLC-model • en SWOT-analyse • en omverdensmodel • Eleven skal have indgående kendskab til købsadfærd og begreber på B2C-markedet og på B2B-markedet • En virksomheds segmenteringsproces, målgrupper og valg af positioneringsstrategi
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, læreroplæg og klasses Diskussioner</p> <p>Individuelt arbejde</p> <p>Pararbejde</p> <p>Gruppearbejde</p> <p>Fremlæggelser, gruppevis + individuelle præsentationer</p>

Evt. supplerende oplysninger	Eleverne har som afslutning på hh1 haft et temaprojektet "start af virksomhed" hvor de i VØ, Mat og AFS har arbejdet med bla. en forretningsplan og den strategiske platform for start af egen virksomhed.
-------------------------------------	--