# Logo for Børne- og Undervisningsministeriet, Styrelsen for undervisning og kvalitetUndervisningsbeskrivelse

|  |  |
| --- | --- |
| **Termin** | December 2023 |
| **Institution** | EUX-gymnasiet Niels Brock |
| **Uddannelse** | EUD/EUX GF2 |
| **Fag og niveau** | Afsætning C |
| **Lærer(e)** | Teddy Thorup |
| **Hold** | A23g228x |

**Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget**

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 1** | Intro til faget |
| **Titel 2** | Virksomhedsforståelse |
| **Titel 3** | Efterspørgsel |
| **Titel 4** | Udbud |
| **Titel 5** | Parametermixet |
| **Titel 6** | Service & Kundebetjening |
| **Titel 7** | Dokumentationsopgaven |
| **Titel 8** | Repetition & Eksamensforberedelse |

**Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb**

*Nb! Et skema for hvert forløb*

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 1** | **Intro til faget** |
|  **Forløbets indhold og fokus** | Introduktion til fagets rammer, herunder faglige mål, kompetencer, bedømmelseskriterier, værktøjer og processer. Der introduceres ligeledes til fagets faglige progression under hele uddannelse, dvs. fagets sammenhæng med Afsætning A. |
| **Faglige mål** | Faglige mål: * Kendskab til fagets metodiske afsat og arbejdsformer
* Kendskab til fagets digitale redskaber
* Kendskab til fagets begrebsapparat

Kompetencer:* Kunne bruge fagets primære kilder, herunder i-bogen og MNB-platformen
* Kunne begynde at danne en afsætningsøkonomisk tankegang og en forståelse for værdiskabelse set fra flere perspektiver
* Kunne genkende fagets kompetencer & bedømmelsesgrundlag
 |
| **Kernestof** | * Fagets lektionsplan
* Kompetenceblomsten (jf. vejledning for Afsætning A)
* Informationsindsamling, -bearbejdning & -rapportering
 |
| **Anvendt materiale.** | * Ca. 1 modul
* Gyldendal iBog: *Afsætning F-C til EUD/EUX, Introduktion med Tour de iBog*
* Fagets bekendtgørelse: <https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2020/692#id76b1f215-a24d-4fd3-9294-7259353bdc23>
* Fagets rum på skolens digitale platform *Mit Niels Brock*
 |
| **Arbejdsformer** | Klassen introduceres til nogle af fagets væsentligste arbejdsformer, bl.a.:  * Klasseundervisning, dialog- og oplægbaseret
* Gruppe- og individuelt arbejde
* Mundtlig fremlæggelse af modeller, metoder og opgaver individuelt og i grupper
* Skriftlig & mundtlig formidling
* Digitale forløb
* Case- og projektarbejde
* Differentieret undervisning
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 2** | **Virksomhedsforståelse** |
|  **Forløbets indhold og fokus** | Primært fokus er på virksomhedens interne forhold samt nogle af de væsentligste eksterne forhold fra den uafhængige omverden. Den introduceres ligeledes til den afhængige omverden, som behandles nærmere i de efterfølgende forløb. For at skabe sammenhæng til fagets faglige progression under hele uddannelsen, gøres eleverne bekendt med bærende koncepter og modeller, som først behandles i nærmere detaljer i det studieforberedende år, bl.a. værdiskabelse & Værdikæden samt omverdensmodellen & den strategiske proces. |
| **Faglige mål** | Faglige mål: * Referere til forskellige traditionelle & digitale forretningsmodeller
* Redegøre for forskellige traditionelle & digitale forretningsmodeller
* Redegøre for begreberne virksomhedens idé, vision og værdi
* Redegøre for en virksomheds forretningskoncept
* Forklarer distributionskædens elementer og opbygning
* Redegøre for begrebet Channel Marketing
* Redegøre for SWOT-modellens indhold og opbygning
* Give konkrete eksempler på forhold, der indgår i en SWOT-model
* Referere til relevante love og regler i forbindelse med et salg
* Redegøre for relevante love og regler vedr. produkter og serviceydelser

Kompetencer:* Danne den grundlæggende forretningsforståelse og indblik i de fundamentale interne og eksterne forhold, der kan have en betydning for en virksomheds værdiskabelse og stillingtagen
* Introducere den samfundsvidenskabelige metode for at adressere konkrete afsætningsøkonomiske problemstillinger
* Forstå relevansen af den enkeltes erfaringsgrundlag i forhold til det faglige arbejde
* Forstå vekselvirkning mellem praksisnær teori og praktiske opgaver
 |
| **Kernestof** | * Forretningsmodeller & -Koncepter
* Distributionskæden
* SWOT
* Lovgivning
 |
| **Anvendt materiale.** | * 7 moduler
* Gyldendal iBog: *Afsætning F-C til EUD/EUX, kap. 1 – 4 + 6*
* Fagets rum på skolens digitale platform *Mit Niels Brock*
 |
| **Arbejdsformer** | * Klasseundervisning, dialog- og oplægbaseret
* Gruppe- og individuelt arbejde med skriftlig & mundtlig formidling
* Digitale forløb
* Differentieret undervisning
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titel 3** | **Efterspørgsel** |
|  **Forløbets indhold og fokus** | Der introduceres til de fire forhold, der kendetegner et marked. Der er nærmere behandling af de væsentligste forskelle mellem B2C- og B2B-markedet, herunder købsadfærd. Det bør dog nævnes, at der er meget større detaljeringsgrad og behandling af købsadfærd på B2C-markedet. Der arbejdes grundigt med segmentering på B2C-markedet med fokus på bl.a. livstilsmodeller som Conzoom & Gallups Kompas. |
| **Faglige mål** | Faglige mål: * Redegøre for et marked
* Redegøre for kendetegnene for konsumentmarkedet (B2C)
* Redegøre for kendetegnene for producentmarkedet (B2B)
* Referere til og anvende metoder til at segmentere markeder og vælge operationelle målgrupper
* Redegøre for forbrugernes behov og Maslows behovspyramide
* Redegøre for forbrugernes købemotiver og det øvrige købsadfærd
* Identificere digitale trends i samfundet, B2B & B2C

Kompetencer:* Fremme forståelse for den afsætningsøkonomiske tankegang
* Fremme en faglig formidlingsevne med anvendelse af relevante begreber
* At indsamle, behandle og præsentere relevante data i forhold til en given problemstilling
* Anvende relevante metoder, modeller og værktøjer til at segmentere markeder og vælge en operationel målgruppe i en given situation
* Anvende metoder til at beskrive købsadfærd og trends i forhold til et konkret produkt eller virksomhed
* Skelne mellem delmarkeder på B2B-markedet, herunder ift. købsadfærd.
 |
| **Kernestof** | * Markeder
* Segmentering og Målgruppevalg på B2C-markedet
* Købsadfærd på hhv. B2C- & B2B-markedet
 |
| **Anvendt materiale.** | * 10 moduler
* Gyldendal iBog: *Afsætning F-C til EUD/EUX, kap. 5 + 7 – 8*
* Fagets rum på skolens digitale platform *Mit Niels Brock*
 |
| **Arbejdsformer** | * Klasseundervisning, dialog- og oplægbaseret
* Gruppe- og individuelt arbejde med skriftlig & mundtlig formidling
* Digitale forløb
* Lyd- og videooptagelser
* Differentieret undervisning
* Peer-2-peer opponering + feedback
 |