

Undervisningsbeskrivelse

Termin	november 2018 - juni 2019 og aug 2020-juni 2021
Institution	Roskilde Handelsskole
Uddannelse	5737
Fag og niveau	Afsætning A
Lærere	Anita Micheelsen (ni) Brian Klovgaard Lassen (bkl)
Hold	HH330AFSA20

Forløbsoversigt (5)

Forløb 1	Pensum 1. år, Termin November/juni 2019
Forløb 2	Internationalisering
Forløb 3	internationalisering og marketingplan
Forløb 4	Længerevarende forløb
Forløb 5	eksamenstræning og rep

Forløb 1: Pensum 1. år, Termin November/juni 2019

Forløb 1	Pensum 1. år, Termin November/juni 2019
<p>Indhold (1/5)</p>	<p>Hold HH1C19</p> <p>Oversigt over gennemførte undervisningsforløb Titel</p> <p>1 Hvad er en virksomhed? Titel 2 Markedsføringsbegreber</p> <p>Titel 3 In-terne forhold</p> <p>Titel 4 Eksterne forhold Titel 5 Købsadfærd B2C</p> <p>Titel 6 Segmentering og målgruppevalg</p> <p>Titel 8 PBL forløb AØ, MAT Titel 1</p> <p>Hvad er en virksomhed?</p> <p>Indhold</p> <p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Lærebog:</p> <p>Afsætning niveau A</p> <p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, paperback 1. oplag, maj 2017.</p> <p>Kapitel 1. Hvad er en virksomhed?</p> <p>Opgavesamling:</p> <p>Afsætning niveau A, Cases og opgaver Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, Lix online version. Diverse artikler</p> <p>Erhvervsrelaterede internet hjemmesider og databaser</p>
<p>Indhold (2/5)</p>	<p>Omfang :17 sider</p> <p>Titel 2 Markedsføringsbegreber Afsætning niveau A</p> <p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, paperback 1. oplag, maj 2017. Kapitel 2. Markedsføringsbegrebet</p>

	<p>Opgavesaml- ing:</p> <p>Afsætning niveau A, Cases og opgaver</p> <p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, Lix online version. Diverse artikler Erhvervsrelaterede internet hjemmesider og databaser</p> <p>Omfang 20 sider</p> <p>Titel 3 Interne forhold</p> <p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Lærebog:</p> <p>Afsætning niveau A</p> <p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, paperback 1. oplag, maj 201-7.</p> <p>Kapitel 6 Værdikæde og forretningsmodel, samt Kapitel 7 Strateg-</p>
--	---

Indhold (3/5)	<p>isk analyse Opgavesamling:</p> <p>Afsætning niveau A, Cases og opgaver</p> <p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, Lix online version. Diverse artikler Erhvervsrelaterede internet hjemmesider og databaser Løvens hule episoder</p> <p>Omfang 54 sider</p> <p>Titel 4 Eksterne forhold Afsætning niveau A</p>
----------------------	---

	<p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, paperback 1. oplag, maj 201-7. Kapitel 8 Virksomhedens omverden</p> <p>Opgavesamling: Afsætning niveau A, Cases og opgaver</p> <p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, Lix online version.</p> <p>Diverse artikler</p> <p>Erhvervsrelaterede internet hjemmesider og databaser</p> <p>Løvens hule episoder Omfang 23 sider</p> <p>-</p> <p>Titel 5 Købsadfærd B2C</p>
--	--

<p>Indhold (4/5)</p>	<p>Lærebog: Afsætning niveau A Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, paperback 1. oplag, maj 2017.</p> <p>Kapitel 9 +10 Købsadfærd på B2C-markedet</p> <p>Opgavesamling: Afsætning niveau A, Cases og opgaver Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, Lix online version.</p> <p>Diverse artikler</p> <p>Erhvervsrelaterede internet hjemmesider og databaser</p> <p>Løvens hule episoder DR – Neuro marketing</p>
----------------------	---

	<p>Omfang 49 sider</p> <p>Titel 6 Segmentering og målgruppevalg I Afsætning niveau A, Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, paperback 1. oplag, maj 2017.</p> <p>Kapitel 18 Segmentering og målgruppevalg</p> <p>Opgavesamling: Afsætning niveau A, Cases og opgaver</p> <p>Jenrich, Lene et al.: Trojka. 4. udgave, Lix online version.</p> <p>Diverse artikler</p>
--	---

Indhold (5/5)	<p>Erhvervsrelaterede internet hjemmesider og databaser</p> <p>Løvens hule episoder</p> <p>Omfang 27 sider</p>
Omfang	Ingen lektioner
Væsentligste arbejdsformer	<p>Tavleundervisning, Klasses Diskussion, Gruppearbejde, Selvstændig informationsøgning, Skriftligt case-arbejde, Elevfremlæggelser</p> <p>Anvendelse af IT</p>

Forløb 2: Internationalisering

Forløb 2	Internationalisering
Indhold (1/2)	<p>Undervisningsbeskrivelse</p> <p>Stamoplysninger til brug ved prøver til gymn- asiale uddannelser Termin August 2020/December 2020 Institution Roskilde Handelsskole</p> <p>Uddannelse HHX</p> <p>Fag og niveau Afsætning A Brian Klovgaard Lassen Hold HH3C Oversigt over gennemførte undervisningsforløb Titel 1 Virksomheden internationalt/Internationalisering Titel 2 Eksamenstræning</p> <p>Titel 1 Virksomheden internationalt/Internationalise- ring</p> <p>Indhold Lærebog: Afsætning niveau A Jenrich, Lene et al.: Trojk- a. 4. udgave, paperback 1. oplag, maj 2017. Kapitel 28 Internationalisering og globalisering Kapitel 29 Markedsudvælgelse Kapitel 30 Landeanalyse Kapitel 31 Kulturelle forhold Kapitel 32 Segmentering og målgruppevalg Kapitel 33 Standardisering eller differentiering af marketingmix</p> <p>Kapitel 34 Produkt og serviceydelse</p> <p>Omfang Cirka 107 sider -</p> <p>Særlige fokuspunkter Eksportmotiver Internationaliseringsmodeller Mar- kedsudvælgelse Landeanalyse Grundlæggende forhold, Samfundsmæssige for- hold og Specifikke markeds- og produktforhold Systematisering af kultu- relle forhold Synlige og ikke synlige forskelle Merkantil markeds kult- ur Hofstedes kulturdimensioner Lav og høj kontekst kulturer Kulturmana- gement</p>

	<p>Segmenteringskriterier på det internationale marked B2C/B2B Marketing-mix internationalt Standardisering eller differentiering Valg af indtrængningsstrategi</p> <p>Væsentligste arbejdsformer Tavleundervisning</p>
Indhold (2/2)	<p>ing Klasediskussion Gruppearbejde med feedback/feedforward fra klassen og læreren Selvstændig informationssøgning Skriftligt case-arbejde Elevfremlæggelser Anvendelse af IT.</p> <p>Titel 2 Eksamenstræning</p> <p>Indhold Tidligere eksamensopgaver Skriftlige eksamensopgaver Mundtlige eksamensopgaver Repetition</p> <p>Supplerende litteratur: Hjemmesider Artikler</p> <p>Særlige fokuspunkter Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>-</p>
Omfang	74 lektioner / 55.5 timer
Væsentligste arbejdsformer	Væsentligste arbejdsformer Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer /skriftligt arbejde/ fremlæggelser i grupper og individuelt

Forløb 3: internationalisering og marketingplan

Forløb 3	internationalisering og marketingplan
Indhold	<p>34, 35, 36, 37, 38 i Afsætning Niveau 2 af L. Jenrich, L. Aarosin og H. V. Christensen, 4. udgave, Trojka 2018</p> <p>Diverse artikler og hjemmesider bl.a.: REMA1000.dk og https://www.reitangruppen.no/business-ide-as/ Arla får nyt blandingsprodukt, 20/9-14 Jyllandsposten Alibaba kaster digital redningskrans til Danish Crown, kilde: Berlingske.dk, d. 27 oktober 2017 -uddrag ”Pandora vil booste salget i Kina”, Jyllandsposten 10.april, 2019 ”Pandora satser på sociale medier”, Jyllandsposten 10.april 2019 ”Fritz Hansen i nyt sats: Vil høste millioner på kinesernes trang til selvforkælelse”, Børsen, 22. marts 2019 ”Fritz Hansen sælger færre møbler”, wood-supply.dk, 8. april 2019 ”Kineserne vil have nordisk kvalitet”, e-handel.dk, 2. november 2018</p>
Omfang	31 lektioner / 23.25 timer
Væsentligste arbejdsformer	grupperarbejde, klasseundervisning, mini fremlæggelser, Kahoot,

Forløb 4: Længerevarende forløb

Forløb 4	Længerevarende forløb
Indhold	Udarbejdelse af en marketingplan for Friis-Holm chokolade på et selvvalgt marked Supplerende stof: uddrag af Vores grønne Lejre
Omfang	23 lektioner / 17.25 timer
Væsentligste arbejdsformer	projektarbejde

Forløb 5: eksamenstræning og rep

Forløb 5	eksamenstræning og rep
Indhold	øve mdt. eksamen og repetere kernestofområder
Omfang	18 lektioner / 13.5 timer
Væsentligste arbejdsformer	grupperarbejde, individuelt, fælles gennemgang