# 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 |