

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj 2026
Institution	Vejen Business College
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Laila Thim (1.g) Tove Kristensen (2.g og 3.g)
Hold	UVB-Afsætning A-hh32

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløb 2	Den interne situation
Forløb 3	Den eksterne situation, konkurrenceforhold og brancheforhold
Forløb 4	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløb 5	Købsadfærd på Producentmarkedet
Forløb 6	Strategi
	2.g
Forløb 7	PostNord Danmark Rundt
Forløb 8	Dansk detailhandel
Forløb 9	Strategier og marketingmix
Forløb 10	Producentmarkedet
Forløb 11	Skriftlighed
	3.g
Forløb 12	Internationalisering
Forløb 13	Bæredygtighed
Forløb 14	National og international marketingmix
Forløb 15	Markedsanalyse del 2

Forløb 16	Eksamensforløb om virksomheden LEGO
Forløb 17	Repetition og Eksamensforberedelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 1	Introduktion til Afsætning
Forløbets indhold og fokus	Eleverne er blevet introduceret til fagets emner og overordnede metoder. Fokus har været at få en overordnet forståelse for fagets anvendelighed i praksis, samt at lære de basale faglige begreber, som knytter sig til de gennemgåede emner
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskab om fagets identitet og metoder• Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Ide og forretningsmodeller Den interne situation Den eksterne situation Forbrugeradfærd Målgruppen Strategi
Anvendt materiale.	Systeme, Marketing kap. 1: https://marketing.systeme.dk/?id=318 Andet materiale: Finans: 18. marts 2021: Ecco tabte salg for 2 mia. kr. under pandemien (finans.dk) TV Syd: 9. august 2022: https://www.tvsyd.dk/toender/roed-maling-mod-ecco-butik-i-koebenhavn Conzoom: https://conzoom.dk/danmark/ Meny-kædens hjemmeside: https://meny.dk/ Meny Hjerting Julemaden 2022: https://youtu.be/87bgi2niovo Meny Hjerting Sommermaden 2022: https://youtu.be/WXzrUzldln8 Meny Hjerting: Pølser og færdigretter: https://www.youtube.com/watch?v=1U4qh8duCrE Meny Hjerting: Varde Ådal-lam: https://www.youtube.com/watch?v=c7bFpE392ZM Meny Hjerting: Facebook-opslag: https://www.facebook.com/menyhjerting/posts/2752012811748418 https://fb.watch/ntBsqr-nsV/
Arbejdsformer	Gruppearbejde, pararbejde og individuelt arbejde. Der er arbejdet med forståelse af begreber og deres anvendelse i praksis. Dette er foregået både som individuelle personlige skriveøvelser, små gruppediskussioner, mini-cases og klassesamtaler.

Forløb 2	Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med analyse af virksomhedens interne situation, herunder udarbejdelse af virksomhedskarakteristik, BMC, værdikæder og SWOT
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Den interne situation
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap. 2: https://marketing.systime.dk/?id=142
Arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde og pararbejde

Forløb 3	Den eksterne situation, konkurrenceforhold og brancheforhold
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejde med analyse af virksomhedens eksterne situation, herunder hvordan forhold i omverdenen kan analyseres, og hvordan de kan påvirke virksomhedens fremtidige afsætning.
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Omverdensforhold og branche- og konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	<p>Systeme, Marketing kap. 3 https://marketing.systeme.dk/?id=1489</p> <p>Systeme, Marketing kap. 4: https://marketing.systeme.dk/?id=1500</p> <p>Systeme, Marketing kap. 5: https://marketing.systeme.dk/?id=1503</p> <p>Andet materiale:</p> <p>Arlas plantesatsning er fortsat tabsgivende: Fødevarewatch, 10. juni 2022: https://foedevarewatch.dk/Drikkevarer/article14115229.ece</p> <p>Plantedrikke fra Naturli' er under pres fra dagligvarekædernes egne mærker: Jakob Brandt, 3. september 2020, Økologi.dk: https://nyheder.okologi.dk/mad-og-marked/plantedrikke-fra-naturli-er-under-pres-fra-kaedernes-egne-maerker</p> <p>Flere vender ryggen til klimavenlig mad: Ritzau, 6. december, 2023: https://via.ritzau.dk/pressemeddelelse/13759181/flere-vender-ryggen-til-klimavenlig-mad?publisherId=13559186&lang=da</p> <p>Med ny lancering går Naturli direkte i kødet på mejerierne: Fødevarewatch, 20. januar, 2022: https://foedevarewatch.dk/Drikkevarer/article13658187.ece</p> <p>Ny rapport afliver myte om plantedrikke: TV2 Nyhederne: 17. januar, 2023: https://nyheder.tv2.dk/samfund/2023-01-17-ny-rapport-afliver-myte-om-plantedrikke</p> <p>Boligsiden: https://www.boligsiden.dk/ejendomsmaegler</p>

Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, pararbejde og individuelt arbejde
----------------------	--

Forløb 4	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med privat forbrugers adfærd og motiver i forbindelse med køb af varer og serviceydelser til privat brug.
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Købsadfærd på business to consumer og consumer to consumer-markedet
Anvendt materiale.	<p>Systime, Marketing kap. 6: https://marketing.systime.dk/?id=1510</p> <p>Andet materiale: Multiforms hjemmeside: https://www.multiform.dk/</p> <p>Køkkenkøb.dk: https://www.kokkenkob.dk/sample-page/</p> <p>Køkkenkøb, 31. marts 2019: ”Køkkener i prisgrupper”: https://www.kokkenkob.dk/diverse/kokkener-i-prisgrupper/</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde og individuelt arbejde med arbejdsspørgsmål til bilagene og med inddragelse af relevante modeller og begreber

Forløb 5	Købsadfærd på Producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med virksomheders adfærd og motiver i forbindelse med køb af varer, som skal anvendes i erhvervsmæssig sammenhæng, herunder hvordan B2B-markedet adskiller sig fra B2C.
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Købsadfærd på business-to-business-markedet
Anvendt materiale.	Systeme, Marketing kap.7: https://marketing.systime.dk/?id=1519 Andet materiale: Stoleshoppens hjemmeside: www.stoleshoppen.dk
Arbejdsformer	Primært klasseundervisning samt et lille gruppearbejde om stoleshoppen.

Forløb 6	Strategi
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med virksomhedens strategier med afsæt i SWOT, TOWS, Mission – vision – værdier, konkurrencestrategier, vækststrategier og Bowmans strategiske ur
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Strategi: Mission, vision og værdier; Konkurrencestrategier; Vækststrategier
Anvendt materiale.	Systeme, Marketing kap. 8: https://marketing.systeme.dk/?id=1529
Arbejdsformer	Klasseundervisning samt individuelle og gruppeopgaver fra systemebogen.

Forløb 7	PostNord Danmark Rundt
Forløbets indhold og fokus	<p>Eleverne besøgte Cykelevent ”PostNord Danmark Rundt” i Vejen Bymidte og analyserede de 4 oplevelsesdomæner og hvilke sanser der påvirkes. Formidlingen var med fokus på det visuelle, med billeder fra eventen. Planche blev udarbejdet.</p> <p>Problemstillinger:</p> <p>Hvordan kan eventen være mere værdiskabende?</p> <p>Hvordan kan eventen være mere bæredygtig?</p> <p>Forløbet var flerfagligt mellem innovation og afsætning.</p>
Faglige mål	

	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Serviceydelser
Anvendt materiale.	Marketing, Systime, kap. 16, Serviceydelser https://marketing.systime.dk/?id=1583
Arbejdsformer	Læreroplæg, gruppearbejde, deltagelse i event, visuel formidling.

Forløb 8	Dansk detailhandel
Forløbets indhold og fokus	<p>Formålet med dette forløb er at opnå kendskab til udviklingen i dansk detailhandel med fokus på detailhandlen i Vejen. Dette danner baggrund for hvilke udfordringer udviklingen skaber for en given butik i Vejen. Eleverne skal diskutere, hvordan udfordringerne kan imødekommes. Forløbet har fokus på det praksisnære, hvor der arbejdes på det redegørende, det analyserende og det diskuterende niveau. Forløbet bidrager til almen dannelse i forhold til på egen hånd at besøge en butik.</p> <p>I forløbet er der særlig fokus på udviklingen i E-handel og dennes betydning for de lokale butikker. Der opnås kendskab til en række nye begreber der relateres til den valgte butik. Derudover arbejdes med oplevelsesøkonomi.</p>

Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Begreber der er i fokus, er beliggenhedsformer, service, prisfastsættelse, priselasticitet, promotion, sortiment, emballage, kvalitetsformer, distributionskæde, handels- og producentmærker, SWOT-opstilling samt oplevelsesøkonomi.
Anvendt materiale.	<p>Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn.</p> <p>Dansk E-handelsrapport Individuelle artikelsøgninger</p>
Arbejdsformer	Gruppearbejde. Der udleveres opgaver til forløbet og resultatet præsenteres i plenum, således der videndes. Elevernes paratviden om de begreber de har arbejdet med afprøves ved en skriftlig test uden brug af hjælpemidler. Eleverne afleverer en diskussionsopgave om en detailbutiks anvendelse af oplevelsesøkonomi. Der gives formativ feedback.

Forløb 9	Strategier og marketingmix
Forløbets indhold og fokus	<p>Virksomhedens interne forhold med fokus på Marketingmix og strategi, herunder særligt fokus på betydning og konsekvens ved anvendelse af stjerner i markedsføring.</p> <p>Forløbet har haft et samspil med faget innovation.</p>
Faglige mål	

	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	<p>Opinionsledere, målgruppebeskrivelse, Promotionsformer, marketing-mix, vækst strategier og konkurrencestrategi er centrale begreber i dette forløb. Der arbejdes på alle taksonomiske niveauer.</p> <p>Ræsonnement kompetencen er især i spil i forhold til betydning og konsekvens ved anvendelse af stjerner i markedsføring.</p>
Anvendt materiale.	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn.</p> <p>Supplerende stof: Kulturmagasinet Gejst: Stjerner som reklamesøjler, sendt 29. aug. 2018 DR1 Udsendelse om JBS (engelsksproget) ” Ronaldo i underbukser har givet JBS vokseværk” JP, 10. april 2018 JP, 2013, ”Svøm væk fra de andre glubske hajer”</p>
Arbejdsformer	Korte læreroplæg og gruppearbejde med efterfølgende diskussion i plenum.

Forløb 10	Producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Teorien om Producentmarkedet og dennes købsadfærd relateres til virkelighedsnære problemstillinger.
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst

	<ul style="list-style-type: none"> • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Producentmarkedet, delmarkeder og købsadfærd på producentmarkedet
Anvendt materiale.	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2018. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn.
Arbejdsformer	Der udarbejdes en skriftlig opgave om købsadfærd på b-t-b markedet, hvor feedback er skriftlig formativ og summativ feedback.

Forløb 11	Skriftlighed
Forløbets indhold og fokus	<p>Skriv for at lære og lær at skrive.</p> <p>At skrive i et afsætningsøkonomisk sprog og anvende faglighed i genren et notat. Virksomhedsbesøg hos Bestseller i Brande danner grundlag for afleveringsopgave. Eleverne aflægger i slutningen af 2.g en årsprøve i skr. Afsætning.</p>
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag

Kernestof	Alt det som tidligere er anført i undervisningsbeskrivelsen.
Anvendt materiale.	Alt det som tidligere er anført i undervisningsbeskrivelsen. Opgaverne er eksamensopgaver tilpasset eleverne i 2.g.
Arbejdsformer	Skriftlighed øves som processkrivning, i grupper, i par og individuelt. Årsprøven er individuel.

Forløb 11	Internationalisering
Forløbets indhold og fokus	Fokus er rettet mod årsager til at virksomheder vælger at eksportere, og hvilke udfordringer dette giver virksomheden. Der arbejdes med skriftlighed hvor genren er et notat.
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag
Kernestof	Begreber som der arbejdes med: eksportmotiver, first mover, eksportberedskab/de interne 4 P'er, markedsudvælgelsesmetode, internationaliseringsmodeller og kulturelle forhold
Anvendt materiale.	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2025. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Diverse artikler

Arbejdsformer	Læreroplæg og efterfølgende opgaveløsning. Der er fokus på skriftlighed og gennem et notat.
----------------------	---

Forløb 13	Bæredygtighed
Forløbets indhold og fokus	Forløbet tager udgangspunkt i de forhold der er affødt af klimaproblematikken. Virksomheden Frederiksdal Gods er gennemgående eksempel for repetition og læring af nye begreber fra faget afsætning og innovation. Der foretages analyser og laves slutteligt en diskussionsopgave. Opgaven afleveres. Eleverne introdukseres for bl.a. den bæredygtige forretningsmodel, the green ocean theory, begrebet ”under consumption core”, klimaaftryk, CO2 og ESG-rapport.
Faglige mål	Faget afsætning: <ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets gener, herunder i samspil med andre fag Faget innovation: <ul style="list-style-type: none"> – identificere, formulere og vurdere muligheder for værdiskabende handling gennem innovative processer – anvende innovationsbegreber og innovationsmodeller samt forklare deres forudsætninger – gennemføre innovationsprocessen og ræsonnere over elementerne fra idé til værdiskabende handling – indsamle, bearbejde og præsentere informationer med relevans for innovationsprocessen samt kritisk vurdere informationernes anvendelighed - Kommunikere og skabe samarbejde i innovationsprocessen, herunder i samspil med andre fag
Kernestof	Inddragelse af tidligere anførte kernestofområder, men med mere dybde og på et højere taksonomisk niveau. Innovation: Virksomhedens evne til innovation, brugerdreven innovation, innovationsstrategi, go to market strategier
Anvendt materiale.	Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2025. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Innovations Grundbogen, Kristian Phillipsen m.fl. Forlaget Systeme Et iværksættereventyr om Frederiksdal Kirsebærvin. Find filmen her: https://vimeo.com/338644511

	<p>Supplerende: Klimacases, DEG: https://deg.dk/for-medlemmer/baeredygtige-erhvervsskoler/undervisning-baeredygtighed/klimacases/naturli</p> <p>Diverse artikler TV2.dk 12. Aug. 2024, ”Tomme tuber og udtrådte sko hitter – hun sparer tid og penge på ny livsstil”</p> <p>Landbrugsavisen, 18. september 2024 ” Pris er det vigtigste for forbrugerne”</p> <p>Anvendt tid: Innovation 10 timer og afsætning 10 timer</p>
Arbejdsformer	<p>Der varierer mellem læreroplæg, opgaveløsning og diskussion i plenum. Der er fokus på repetition og ny læring. Forløbet slutter med skriftlighed, hvor opgaven er en diskussionsopgave med genren et notat. Hvilken udfordring har Frederiksdal og diskuter løsningsmuligheder, hvortil faget innovation især bidrager ved løsninger.</p>

Titel 14	National og international marketingmix
Indhold	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2025. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Kap. 14-24</p> <p>Supplerende stof: Foredrag med Thomas Bigum om Content Marketing: https://www.youtube.com/watch?v=KgH5LcWtrBI</p> <p>Foredrag med Thomas Bigum om den sociale platform https://www.youtube.com/watch?v=ZOCqBbAX4Is</p> <p>Interview med brandingekspert Martin Lindstrøm om neuromarketing https://www.youtube.com/watch?v=JCTgZWcd_zM</p> <p>Selling Secrets, Udsendelse og interview, Martin Lindstrøm (engelsksproget) https://www.youtube.com/watch?v=mv0DS8U_iHM</p> <p>DR-Dokumentar om rebranding; Den afrikanske slotskro https://www.dr.dk/drtv/serie/den-afrikanske-slotskro_129574</p> <p>DR-Dokumentar, Anders Agger Indefra: Reklamemand https://www.dr.dk/drtv/episode/indefra-med-anders-agger_-reklamemand_278285</p> <p>Artikler og dokumentarer om bl.a. virksomhederne Jysk, Bestseller, Frederiksdal Gods og Tranekær Slotskro</p>
Omfang	45 lektioner

Særlige fokus-punkter	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt og globalt • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst <p>National marketingmix repeteres og danner afsæt for international marketingmix. I forløbet skrives for at lære og der læres at skrive i faget afsætning.</p> <p>Forløbet indgår som en væsentlig del i elevernes afsluttende projekt om virksomheden Lego, hvor marketingmix indgår på de taksonomiske niveauer redegørelse, analyse og diskussion.</p> <p>Marketingmix analyseres for andre virksomheder. Marketingplan fra faget innovation fremlægges i plenum og fremlægges ved konkurrencerne i Company Programme; et tværfagligt samarbejde mellem afsætning og innovation.</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Gruppevis fremlægges indholdet i hvert kapitel der indgår i forløbet.</p> <p>Der gives mundtlig formativ feedback til gruppen efter fremlæggelser med fokus på formidling og faglighed. Som afslutning på hver parameter laves quiz fra Marketing bogen og/eller Kahoot. Marketing fremlægges i plenum og hvor opponentgrupper giver konstruktiv feedback.</p>

[Retur til forside](#)

Titel 15	Markedsanalyse del 2
Indhold	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2025. Forfattere: Michael Bregendal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn. Kap. 1</p> <p>Supplerende stof:</p>
Omfang	10 lektioner
Særlige fokuspunkter	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>Flerfagligt forløb i Afsætning A og innovation B med fokus på udarbejdelse af en markedsanalyse. Der arbejdes med en virkelighedsnær udfordring, hvor nedenstående begreber anvendes i praksis:</p> <p>Problemstilling, hypoteser, interne/eksterne data, primære/sekundære data, kvantitative/kvalitative data, spørgeskema, spørgsmålstyper, population/univers, stikprøveudvælgelse, fejlkilder, repræsentativitet, dataindsamling, grafer og/eller tabeller, der viser analysens hovedkonklusioner.</p>

	Især databehandlingskompetencen udvikles hos eleverne.
Væsentligste arbejdsformer	Der arbejdes i grupper og fremlægges i plenum, hvor klassen giver feedback og markedsanalysen diskuteres og vurderes. Feedback er mundtlig og formativ.

Titel 16	Eksamensforløb om virksomheden LEGO
Indhold	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2025. Forfattere: Michael Brengdal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn.</p> <p>Supplerende stof: The LEGO Story - How it all started https://www.youtube.com/watch?v=qr_dTySMI7s Årsrapporter om virksomheden Lego (engelsksproget) Dokumentar om Lego: Kriseknuseren Dokumentar ”Lego på hjernen” (engelsksproget) Samspil med faget VØ og forløbet om strategi ”Årsager til LEGO’s succes”</p>
Omfang	30 lektioner
Særlige fokuspunkter	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>Virksomhedens udvikling og udfordringer fra etablering frem til i dag har været i fokus, hvorfor fagets modeller, teorier, og begreber har været i spil. Lego har været det gennemgående tema for undervisningen i 3.g</p> <p>I henhold til progression i undervisningen/informationssøgning og da eleverne er ved slutningen af uddannelsen, er de selvhjulpne mht. at finde oplysninger om virksomheden. Derfor er anvendt mange forskellige artikler m.m.</p> <p>Arbejdet med virksomheden Lego giver eleverne mulighed for at inddrage forskellige kernestofområder til den mundtlige eksamen.</p> <p>Virksomhedsbesøg var ikke muligt.</p> <p>Tankegangs-, modellerings-, ræsonnements-, databehandlings- og problemløsningskompetencer har været anvendt og udfordret i forløbet. De dertilhørende faglige mål er derved opfyldt.</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Individuel besvarelse med gruppearbejde og diskussioner i plenum.</p> <p>Der laves refleksionsskrivning i slutningen af forløbet.</p>

Titel 17	Repetition og Eksamensforberedelse
Indhold	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Systime, Marketing – en grundbog i afsætning, 1. udg. 2025. Forfattere: Michael Brengedal, Morten Haase, Rene Mortensen og Birte Ravn.</p> <p>Systime, Toolbox Modeller til Afsætning, Forfattere: Birte Ravn Østergaard Og Søren Seest Marquart</p> <p>Supplerende stof: Ved det grønne bord – eksamen i afs. A 2019</p>
Omfang	15 lektioner
Særlige fokuspunkter	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>Repetition af fagets kernestofområder i relation til mundtlig og skriftlig eksamen. Tankegangs-, modellerings-, ræsonnements-, databehandlings- og problemløsningskompetencer har været anvendt og udfordret i forløbet. De dertilhørende faglige mål er derved opfyldt.</p> <p>Her i slutning af 3.g er eleverne, gennem processkrivning, formativ feedback, individuelle fokusområder med dertilhørende mål og progression i evaluering i deres uddannelsestid, i stand til at selvevaluere deres skriftlige arbejde. Elevernes selvevaluering sammenholdes med undervisers evaluering og der fastlægges mål med henblik på den forestående eksamen.</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Individuel- og gruppearbejde, diskussioner i plenum samt individuel, formativ og summativ feedback. Der øves at skrive en eksamensbesvarelse og at besvare en mundtlig eksamensopgave.</p> <p>Eleverne udarbejder en pixibog ”Årsager til LEGOs succes” som medbringes ved mundtlig eksamen.</p>