



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Termin hvori undervisningen afsluttes: juni 2024 (fortsætter til maj/juni 2025)
Institution	SCU
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A-niveau
Lærer(e)	Tommy Erhardtzen
Hold	HH2C

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Forløb 1	Situationsanalyse
Forløb 2	Strategiprocessen
Forløb 3	Markedsudvælgelse og Målgruppevalg
Forløb 4	Virksomhedens parametermix
Forløb 5	Virksomhedens efterspørgsel (B2B)



Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

Forløb 1	Situationsanalyse: Den interne og eksterne situation, herunder konkurrence og brancheforhold og købsadfærd
Indhold	<p>Marketing - en grundbog i afsætning, Systime 2023, 9788761687050 Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard</p> <p>Kapitel 2-7 + quizzer heri</p> <p>Den interne og eksterne situation, herunder konkurrence og brancheforhold og købsadfærd</p> <p>Skriv Økonomisk, Systime 2023, Anette Lind et all Kom i gang + kapitel 1 (tænk økonomisk)</p> <p>Film om Hancock bryggerierne https://www.facebook.com/tvmidtvest/videos/10159204297450512</p> <p>Tværgående case 15 Metalwo (mundtligt)</p> <p>Skriftlig aflevering Skriv Økonomisk 3 timer (case Innocent)</p>
Omfang	33 lektioner a 60 minutter
Særlige fokuspunkter	Kompetencer, læreplanens mål Tænke og skrive økonomisk
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning/ projektarbejdsform /skriftligt arbejde/Fremlæggelser i video-format



Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

Titel 2	Strategiprocessen:
Indhold	<p>Marketing – en grundbog i afsætning, Systime 2023, 9788761687050 Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard</p> <p>Kapitel 8</p> <p>Mission, vision og værdier Mål Konkurrencestrategier Generiske strategier Vækststrategier</p> <p>Særligt arbejdet med case 8.4 Roskilde festival (Mundtligt)</p> <p>Skriftlig aflevering 4 timer tværgående case 10: Isenkrambranchen Skriftlig aflevering 4 timer tværgående case 11: Kampen om Kosmetikmarkedet Skriftlig aflevering 4 timer tværgående case 12: Boghandlerbranchen</p>
Omfang	11 lektioner a 60 minutter
Særlige fokus-punkter	Kompetencer, læreplanens mål, progression Taksonomi
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning/ projektarbejdsform /skriftligt arbejde/gruppe fremlæggelser

[Retur til forside](#)



Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

Titel 3	Markedsudvælgelse og Målgruppevalg
Indhold	Marketing – en grundbog i afsætning, Systime 2023, 9788761687050 Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen og Birte Ravn Østergaard Kapitel 11 www.Conzoom.dk UK-Whitepaper-Automotive.pdf om elektriske biler i DK (udarbejdet af Kunde & Co) Studietur København bl.a. med besøg hos Dansk Industri, Kunde & Co og Christiania Særligt arbejdet med case 11.3 Lego & Friends (mundtligt)
Omfang	17 lektioner
Særlige fokuspunkter	Kompetencer, læreplanens mål, progression, fremlæggelse/kommunikation, Komplexitet
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning/ projektarbejdsform /skriftligt arbejde/individuel arbejde og fremlæggelse (prøve)

Titel 7	Virksomhedens parametermix
Indhold	Marketing af: <ul style="list-style-type: none">• Birte Ravn Østergaard• René Mortensen• Søren Seest Marquart (red.)• Michael Bregendahl• Morten Haase Kapitel 14 + 15 + 16 + 18 + 20 + 22
Omfang	August 2023 – April 2024
Særlige fokuspunkter	Pris Place Promotion



	Produkt
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, skriftligt arbejde

Titel 5	Virksomhedens efterspørgsel (B2B)
Indhold	Marketing af: <ul style="list-style-type: none">• Birte Ravn Østergaard• René Mortensen• Søren Seest Marquart (red.)• Michael Bregendahl• Morten Haase Kapitel 6 + 7 + 11
Omfang	April – Maj 2024
Særlige fokuspunkter	Købsadfærd på producentmarkedet
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, skriftligt arbejde