

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Titel 1	Intro til afsætning
Indhold	https://afs-fc-eudeux.systime.dk/ ISBN: 9788761695086 Forfattere: Lars Rye & Jens Kristian Sommer Kap 1. Forretningsmodeller Kap 2. Forretningskonceptet Kap 3. Distributionskæden Virksomhedsbesøg i et storcenter
Omfang	Ca 4 uger
Særlige fokuspunkter	[Indsæt særlige fokuspunkter herunder kompetencer, læreplanens mål, progression] Få en forståelse og et sprog at bruge indenfor det merkantile. Øve begreber

Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, fremlæggelser, skriftligt arbejde etc. Spil, og kreative projekter
-----------------------------------	--

Titel 2	Kunder, Købsadfærd og Konkurrence
Indhold	<p>https://afs-fc-eudeux.systime.dk/ ISBN: 9788761695086</p> <p>Forfattere: Lars Rye & Jens Kristian Sommer</p> <p>Kap 4. SWOT Kap 5. markeder Kap 6. Lovgivning Kap 7. Segmentering og Målgruppevalg Kap 8. Købsadfærd på B2C markedet Kap 9. konkurrence</p> <p>Div. Tv udsendelser ift. forbrugerrettigheder. TV dokumentar. DR. "Far, mor og børn" samt "Barndom på bistan". Til oplæg om segmenter, livsstil osv</p>
Omfang	Ca 10. uger

Særlige fokuspunkter	Få en forståelse og et sprog at bruge indenfor det merkantile. Øve begreber. Anvende teori på konkrete virksomheder
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, fremlæggelser, skriftligt arbejde etc. Spil, quiz og kreative projekter

Titel 3	Marketingmix.
Indhold	<p>https://afs-fc-eudeux.systeme.dk/ ISBN: 9788761695086</p> <p>Forfattere: Lars Rye & Jens Kristian Sommer</p> <p>Kap.10. Produkt Kap 11. Place Kap 12 Pris Kap 13. Promotion Kap 14. Kundeservice og –kundebetjening</p> <p>Derudover har klassen arbejdet med space management, samt værdikæden fra Afsætning B https://afsbeux.systeme.dk/ Diverse relevante artikler fra Børsen.</p>
Omfang	Ca 6. uger
Særlige fokuspunkter	<p>[Indsæt særlige fokuspunkter herunder kompetencer, læreplanens mål, progression]</p> <p>Få en forståelse og et sprog at bruge indenfor det merkantile. Øve begreber. Anvende teori på konkrete virksomheder</p> <p>Vi har anvendt grafiske plakater med symboler på de 4 p'er . Eleverne har lavet projekt med en selvvalgt virksomhed ift. marketingmix</p> <p>Eleverne har været en del ” i byen” for at finde eksempler på Promotionformer, samt placering af varer i butikkerne.</p> <p>TV:</p> <p>Nudging DR. Madmagasinet; Supermarkedspsykologi.</p>

Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, fremlæggelser, skriftligt arbejde etc. Spil, quiz og kreative projekter

<p>Indhold</p>	<p>https://afs-fc-eudeux.systime.dk/ ISBN: 9788761695086</p> <p>Forfattere: Lars Rye & Jens Kristian Sommer</p> <p>Eksamensprojekt:</p> <p>Eleverne har arbejdet med et eksamensprojekt omkring IKEA. De har arbejdet i grupper af 2 med ;</p> <p>Forretningskoncept Reklamationer og fortrydelsesret Købsadfærd på B2C Segmentering og målgruppevalg Konkurrenceforhold Place Promotion</p>
<p>Omfang</p>	<p>Ca 2 uger</p>
<p>Særlige fokuspunkter</p>	<p>[Indsæt særlige fokuspunkter herunder kompetencer, læreplanens mål, progression]</p> <p>At kunne se pensum på en konkret virksomhed. At forstå og få overblik over bogens pensum, og at kunne perspektivere hertil i en eksamenssituation.</p>

Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, skriftligt arbejde