

Fag	Indhold	Arbejdsformer, metode	Produkt	Omfang i timer	Evaluering	Progression/skriftlige kompetencer	Faglige mål
Afsætning B	<p><b>Virksomhedens interne forhold:</b>  <b>Kap. 2</b>  Virksomhedskarakteristik  Konkurrencedygtighed  Forretningsmodeller  Business Model Canvas  Værdikæder  SW-opstilling</p> <p><b>Virksomhedens eksterne forhold:</b>  <b>Kap. 3-6</b>  <b>Omverdensforhold:</b>  Omverdensmodellen  OT-opstilling  Muligheds- og trusselsmatrix  PESTEL-analyse  <b>Konkurrenceforhold:</b>  Markedskarakteristika  Konsument- og producentmarkedet  Konkurrentidentifikation  Markedsandel og præferencer  Konkurrencemæssige positioner  Konkurrentanalyse  <b>Brancheforhold:</b>  Branchekarakteristik  Brancheanalyse  <b>Købsadfærd på konsumentmarkedet:</b>  SOR-modellen</p>	Klasseundervisning Opgaveløsning Gruppearbejde Casearbejde	Elevpræsentationer Klassediskussioner Afleveringsopgaver		Formativ i forbindelse med opgaveløsning og fremlæggelser.	Det skriftlige arbejde planlægges, så der er progression og sammenhæng til skriftligt arbejde i andre fag. Skriftligt arbejde skal understøtte udviklingen af elevernes studiekompetence.	Eleverne skal kunne: – 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 – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng – fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag – udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.

Behov Købemotiver Købstype og købsadfærdstyper Køberoller Beslutningsprocessen Andre købsadfærdsbegreber							
---	--	--	--	--	--	--	--