

Studieplan

Termin	24/25
Institution	EUC Nordvest/Thisted Handelsgymnasium
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Ulla Hauge Thostrup
Hold	thhxb22

Oversigt over gennemførte/planlagte undervisningsforløb

Titel 1	Internationalisering
Titel 2	Strategi
Titel 3	Segmentering og målgruppevalg - internationalt og B2B
Titel 4	Marketingmix i internationalt perspektiv
	Tværgående forløb

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

Titel 1	Internationalisering
Indhold	<p>Systeme, Marketing, kap. 9</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <p>Virksomhedens eksportmotiver</p> <p>Virksomhedens eksportberedskab</p> <p>Internationaliseringsmodeller</p> <p>Markedsudvælgelse</p> <p>Information om internationale markeder</p> <p>Kulturelle forhold</p>
Omfang	
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal kunne:</p> <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 – 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.
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning</p> <p>Opgaveløsning</p> <p>Gruppearbejde</p> <p>Klassediskussioner</p> <p>Afleveringsopgaver</p>

Titel 2	Strategi
Indhold	<p>Systeme, Marketing, kap. 10</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <p>Strategi</p> <p>Vækststrategier - diversifikation & integration</p> <p>Blue Ocean- strategi</p> <p>Porteføljeanalyse- og strategi</p> <p>Digitale forretningsmodeller</p> <p>Digital transformation og strategi</p> <p>Bæredygtighed</p>
Omfang	
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> • identificere og analysere virksomhedens strategiske platform • tage stilling til virksomhedens bagvedliggende strategier og udviklingsmuligheder • opstille mål og angive valg af generisk strategi og valg af vækststrategi • kunne anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • kunne udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning</p> <p>Opgaveløsning</p> <p>Gruppearbejde</p> <p>Casearbejde</p> <p>Elevpræsentationer</p> <p>Klassediskussioner</p> <p>Afleveringsopgaver</p>

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

Titel 3	Segmentering og målgruppevalg International og B2B
Indhold	<p>Systeme, Marketing, kap. 12 og 13</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <p>Segmentering - Internationalt samt B2B</p> <p>Internationale forhold, der spiller ind på segmentering og målgruppevalg</p> <p>Segmentering på B2B-markedet</p>
Omfang	

Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal kunne:</p> <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 modellerenes 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
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning Opgaveløsning Gruppearbejde Casearbejde Elevpræsentationer Klassediskussioner Afleveringsopgaver</p>

Titel 4	Marketingmix i internationalt perspektiv
Indhold	<p>Systime, Marketing, kapitel 17,19, 21, 23 og 24 Internationalt marketingmix:</p> <ul style="list-style-type: none"> • standardiseret eller tilpasset marketingmix <p>Produkt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • internationalisering af produktet herunder også serviceydelser • mærkestrategi og branding <p>Pris:</p> <ul style="list-style-type: none"> • pris-/kvalitetsstrategi • priseskalering • valutaforhold • krydspriselasticitet • bundling <p>International distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> • markedsindtrængningsformer <ul style="list-style-type: none"> o indirekte eksport o direkte eksport o kontrakter og samarbejder o direkte investeringer

	<p>o valgkriterier ved markedsindtrængning</p> <ul style="list-style-type: none"> • internethandel <p>Promotion:</p> <ul style="list-style-type: none"> • den udvidede kommunikationsmodel • medievalg • neuromarketing • content marketing
Omfang	
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> • analysere og vurdere virksomhedens produkt, pris, distribution og kommunikation og sammenhængen mellem disse med udgangspunkt i virksomhedens valg af målgruppe • vurdere produktets livsløb og sammensætningen af de 4 P'er i de enkelte faser • kunne anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • kunne udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning Opgaveløsning Gruppearbejde Casearbejde Elevpræsentationer Klassediskussioner Afleveringsopgaver</p>