



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

<b>Titel 1</b>	<b>Virksomhedens interne forhold:</b>
<b>Indhold</b>	<p>Systeme, Marketing, kap. 2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Virksomhedskarakteristik</li> <li>• Konkurrencedygtighed</li> <li>• Forretningsmodeller</li> <li>• Business Model Canvas</li> <li>• Værdikæder</li> <li>• SW-opstilling</li> </ul> <p><i>Supplerende stof</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Løvens hule, sæson 9 afsnit 6</li> </ul>
<b>Omfang</b>	November - januar
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> <li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li> <li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li> <li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li> </ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasseundervisning</li> <li>• Opgaveløsning</li> <li>• Gruppearbejde</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Elevpræsentationer</li> <li>• Klassediskussioner</li> <li>• Afleveringsopgaver</li> <li>• Træne fagbegreber</li> </ul>

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

<b>Titel 2</b>	<b>Virksomhedens eksterne forhold:</b>
<b>Indhold</b>	<p>Systime, Marketing, kap. 3-6</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <p><b>Omverdensforhold:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Omverdensmodellen</li> <li>• OT-opstilling</li> <li>• Muligheds- og trusselsmatrix</li> <li>• PESTEL-analyse</li> </ul> <p><b>Konkurrenceforhold:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Markedskarakteristika</li> <li>• Konsument- og producentmarkedet</li> <li>• Konkurrentidentifikation</li> <li>• Markedsandel og præferencer</li> <li>• Konkurrencemæssige positioner</li> <li>• Konkurrentanalyse</li> </ul> <p><b>Brancheforhold:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Branchekarakteristik</li> <li>• Brancheanalyse</li> </ul> <p><b>Købsadfærd på konsumentmarkedet:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SOR-modellen</li> <li>• Behov</li> <li>• Købmotiver</li> <li>• Købstype og købsadfærdstyper</li> <li>• Køberoller</li> <li>• Beslutningsprocessen</li> <li>• Andre købsadfærdsbegreber</li> </ul> <p><i>Supplerende stof:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De vildeste iværksættere, DRTV</li> <li>• Danskerne bruger penge på sommerferie som aldrig før, TV2 Nyhederne 25. juni 2025</li> </ul>
<b>Omfang</b>	Februar - maj
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li><li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li><li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Klasseundervisning</li><li>• Opgaveløsning</li><li>• Gruppearbejde</li><li>• Casearbejde</li><li>• Elevpræsentationer</li><li>• Klassediskussioner</li><li>• Afleveringsopgaver</li><li>• Træne fagbegreber</li></ul>