



Termin	November 2026
Institution	Morsø Handelsgymnasium EUC Nordvest
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Sofie Bysted Nielsen
Hold	1.g + 2.A +3A

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Grundforløb – Privat økonomi
Titel 2	Introduktion til faget afsætning og Virksomhedens interne situation
Titel 3	Den eksterne situation
Titel 4	Konkurrence- og Brancheforhold
Titel 5	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Titel 6	Virksomhedens informationsindsamling
Titel 7	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Titel 8	Virksomhedens fremtidige strategi
Titel 9	Virksomhedens samlede parametermiks - produkt, serviceprodukter, pris, distribution samt promotion
Titel 10	Virksomhedens internationalisering og globalisering, samt int. segmentering
Titel 11	Virksomhedens parametermiks i et internationalt perspektiv
Titel 12	Markedsføringsplan
Titel 13	Eksamensprojekt

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 1	Grundforløb – Privat økonomi
Indhold	Frølich, Hassing m.fl., <i>Økonomisk Grundforløb</i>, Systime 2017 Eleverne arbejder med udgangspunkt i bogen Økonomisk grundforløb, hvor der er fokus på først damfundet og økonomiske kredsløb. Herefter fokus på forbrug og målgruppe, og til sidst fokus på privat budget. Der skelnes mellem teori gennemgang og case arbejde igennem forløbet, så der hele tiden er en veksling mellem undervisningsformerne.
Omfang	August, september og oktober
Særlige fokus-punkter	Eleverne stifter bekendtskab med de grundlæggende begreber og teorier for HHX uddannelsens økonomiske fag. Der ligges vægt på eleverne får en grundlæggende forståelse for økonomiske tænkning, samarbejde i grupper og HHX uddannelsens økonomiske fag. <u>Progression</u> Eleverne vil løbende i forløbet arbejde sig op fra taleundervisning og struktureret udleverede cases, for at ende ud i case opgaver hvor de selv styre information indsamling og opgave formuleringerne. <u>Evaluering</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Klassediskussion Cases Gruppearbejde Mundtlig fremvisning på klassen Skriftlig arbejder

Titel 2	Introduktion til faget afsætning og Virksomhedens interne situation
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning</i>; Systime 2017. kap 2 Aktuelle artikler og opgaver om emnet
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne stifter bekendtskab med ”hvad er en virksomhed” og i den forbindelse lære at arbejde med analyse af virksomhedens interne forhold, hvor formålet er at lærer: ”hvad er det der er med til at skabe værdi for virksomheden”. Kap 2 – den interne situation: • Virksomhedskaraktistik • Konkurrencemæssige fordele, kernekompetencer, KSF’er • Forretningsmodeller, herunder Business model canvas • Værdikæder • SW-analysen <u>Progression</u> Eleverne vil løbende i forløbet arbejde sig op fra taleundervisning og struktureret udleverede cases, for at ende ud i case opgaver hvor de selv styre information indsamling og opgave formuleringerne. <u>Evaluering</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Klassediskussion Cases Gruppearbejde Mundtlig fremvisning på klassen Skriftlig arbejder

Titel 3	Den eksterne situation
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning</i>; Systime 2017. kap 3 Aktuelle artikler og opgaver om emnet
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne analysere og vurdere de faktorer, som i virksomhedens afhængige og uafhængige omverden, har indflydelse på virksomhedens og som til sammen danner virksomhedens trusler og muligheder. Eleverne skal gennem aktuelle virksomheds cases kunne identificere og vurdere hvilke omverdens forhold, der er betydningsfulde for den enkelte virksomhed. Kap 3 – den eksterne situation: • Omverdensmodellen • PESTEL analyse • Muligheds- og trussel matrix • OT- analysen <u>Progression</u> Eleverne vil løbende i forløbet arbejde sig op fra taleundervisning og struktureret udleverede cases, for at ende ud i case opgaver hvor de selv styre information indsamling og opgave formuleringerne. <u>Evaluering</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Klasediskussion Cases Gruppearbejde Mundtlig fremvisning på klassen Skriftlig arbejder

Titel 4	Konkurrence- og brancheforhold
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning</i>; Systime 2017. kap 4 og 5. Aktuelle artikler og opgaver om emnet Projekt om Bestseller og Carlsberg
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal selvstændigt kunne inddrage teorier og modeller til vurdering af konkurrencesituationen på et givent marked Det er ensbetydende med, at eleverne skal have indsigt i relevante konkurrence-teorier og kunne udvælge og argumentere for valg af modeller til et givent formål. Eleverne skal kunne definere og identificere hvilke markedsaktører der befinder sig på et givent marked. De skal kunne vurdere konkurrenterne og analysere de forhold der påvirker virksomheden og branchen Eleverne skal endvidere kunne vurdere de konkurrencemæssige positioner på et marked. Kap 4 – den eksterne situation: • Markedskarakteristik • Konkurrencetragtmodellen • Markedsandele og konkurrenceformer (euromonitor) • Konkurrencemæssige positioner • Konkurrentanalyse Kap 5 – Brancheforhold: • Branchekarakteristik • Strategiske grupper • Brancheanalyse (porters five forces) <u>Progression</u> Eleverne vil løbende i forløbet arbejde sig op fra taleundervisning og struktureret udleverede cases, for at ende ud i case opgaver hvor de selv styre information indsamling og opgave formuleringerne. <u>Evaluering</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Klassediskussion Cases og Gruppearbejde Mundtlig fremvisning på klassen Skriftlig arbejder

Titel 5	Købsadfærd på konsumentmarkedet og producentmarkedet
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning</i>; Systime 2017. kap 6 + 7 Aktuelle artikler og opgaver om emnet
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne analysere og vurdere den adfærd som forbrugerne udviser når de foretager køb på konsumentmarkedet. Det betyder, at eleverne skal kunne analysere sammenhænge mellem konsumenters købsadfærd og virksomheders valg af kommunikationsstrategi. Dette kræver, at eleverne tilegner sig viden om købsadfærdsteori og modeller til analyse af denne Kap 6 – Købsadfærd på konsumentmarkedet: • SOR modellen • Behov (Maslows Behovspyramide, den omvendte behovspyramide, samt den moderne behovspyramide) • Købemotiver • Købstyper og Købsadfærdstyper • Køberoller og købsbeslutningsprocessen • Rådighedsbeløb • Referencegrupper – det sociale netværk • Opinionsleder Kap 7 - Købsadfærd på producentmarkedet • buygrid modellen <u>Progression</u> Eleverne vil løbende i forløbet arbejde sig op fra taleundervisning og struktureret udleverede cases, for at ende ud i case opgaver hvor de selv styre information indsamling og opgave formuleringerne. <u>Evaluerings</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Klassediskussion Cases Gruppearbejde Mundtlig fremvisning på klassen Skriftlig arbejder

Titel 6	Virksomhedens informationsindsamling
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i>; Systime 2017. kap 1 Aktuelle artikler, samt anvendelse af www.dst.dk, Coop Mad-O-meter
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne anvende viden om informationsindsamling til at gennemføre analyse af markedsmuligheder. Det betyder, at eleverne skal have viden om forskellige informationsindsamlingsmetoder, herunder skal eleverne kunne forholde sig kritisk til forskellige kilder og den valgte indsamlingsmetode. På baggrund af en valgt problemstilling skal eleverne kunne gennemføre en markedsanalyse og anvende denne som beslutningsgrundlag i virksomheden. Det betyder, at eleverne skal have en overordnet viden om vurdering af de indsamlede informations validitet og repræsentativitet, samt at eleverne skal kunne præsentere en markedsanalyses vigtigste konklusioner Laves som Matematik/afsætnings blokdag med et projekt om Mad-O-Meter. <u>Evaluerings</u> Eleverne får bedømt deres afleverede synopsis og får en mundtlig feedback med fokuspunkter
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Gruppearbejde Cases Projektarbejdsform Skriftligt arbejde Eksperimentelt arbejde IT-støttet fremlæggelse

Titel 7	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i>; Systime 2017. kap 11+13 Aktuelle artikler om virksomheder og målgruppe DR programmet Kender du typen
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne opnå indsigt i og forståelse for segmenteringen på både konsumentmarkedet og producentmarkedet, samt foretage valg af målgruppe. De skal endvidere opnå forståelse for segmenteringens sammenhæng med købs-adfærden på både konsument- og producentmarkedet. De skal kunne gennemføre en segmenteringsproces med henblik på at kunne udvælge en målgruppe. De skal endvidere kunne identificere de faktorer som en virksomhed kan differentiere sig på i forhold til konkurrenterne, og dermed kunne sammensætte virksomhedens positionering på markedet. <u>Progression</u> På baggrund af elevernes basisviden vil cases/opgaverne i højere grad på dette tidspunkt blive elevstyret, dvs. de selv står for indsamling af data og opstilling af spørgsmål og arbejdsstruktur. <u>Evaluering</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning skriftligt arbejde Cases Gruppearbejde Individuelt arbejde

Titel 8	Virksomhedens fremtidige strategi
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i>; Systime 2017. kap 8+10 Aktuelle artikler og opgaver i relation til emnet Cases: Falck, Harboe, selvvalgte virksomheder fra eleverne
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne identificere og analysere virksomhedens strategiske platform med udgangspunkt i et givent informationsgrundlag. Dette kræver viden om virksomhedens strategiske, taktiske og operationelle niveau, herunder opgaver og tidshorisont på de forskellige niveauer. Således arbejdes med vækststrategier, konkurrencestrategi, blue ocean, boston modellen osv.. <u>Progression</u> På baggrund af elevernes basisviden vil cases/opgaverne i højere grad på dette tidspunkt blive elevstyret, dvs. de selv står for indsamling af data og opstilling af spørgsmål og arbejdsstruktur. <u>Evaluerings</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Gruppearbejde Cases Individuelt arbejde Skriftlig arbejde

Titel 9	Virksomhedens samlede paramettermiks - produkt, serviceprodukter, pris, distribution samt promotion
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i> ; Systime 2017. kap 14+15+16+18+20
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Der arbejdes overordnet med virksomhedens produktudvikling, prisfastsættelse, distribution samt kommunikation på såvel konsument- som producentmarkedet. Der kan tages udgangspunkt i modellen med de 4 P'er, da denne model giver et godt overblik over virksomhedens produktudvikling, prisfastsættelse, distribution samt kommunikation. Modellen illustrerer desuden den tætte sammenhæng til målgruppevalget og virksomhedens positionering. Det fastslås, at der er tale om dynamiske processer – ikke statiske parametre. Virksomhedens produkter klassificeres ligesom virksomhedens mærkestrategi kan inddrages. Der kan tages stilling til relevante elementer så som branding, service, sortiment, navn og logo. Produktudvikling omfatter indsigt i produktudviklingsprocessen fra idé til det endelige produkt. Produktlivscyklus-teorien (PLC-kurven) kan inddrages til illustration af, hvordan virksomheden løbende tilpasser produktet i forhold til PLC-forløbet Emnet ”prisfastsættelse” omhandler indsigt i forskellige prisfastsættelsesmetoder samt priselasticitetsbegrebet med henblik på at kunne fastsætte prisen på substituerende og komplementære produkter. Der kan skelnes mellem prisstrategier for nye produkter og for eksisterende produkter. I forbindelse hermed kan PLC-kurven inddrages til forståelse af forskelle i kortsigtet og langsigtet prisstrategi. Endvidere kan der arbejdes med prisændringer, herunder hvilke forudsætninger, der skal være til stede for prisforhøjelser og – nedsættelser. Konkurrenternes reaktioner kan inddrages. Emnet ”distribution” omfatter valg af distributionsstrategi på producent- og konsumentmarkedet. Forskellige typer af distributionskanaler kan gennemgås, herunder kædeformer. Der arbejdes med fokus på national distribution. Mht. ”kommunikation” arbejdes der med hovedvægten på nationale forhold med de seks promotion former: reklame, sales promotion, public relations (PR), personligt salg, direct marketing samt on-linemarkedsføring inddrages. Virksomhedens mulighed for at vælge forskellige promotion strategier (pull og push strategi) inddrages. En eller flere kommunikationsmodeller kan anvendes til belysning af selve kommunikationsprocessen. De enkelte faser i tilrettelæggelsen af en kampagne fastlægges, herunder promotion mål, reklameplatform, budget,

	mediaplan, brug af markedskort mv. Eleverne skal til slut kunne sammensætte virksomhedens samlede parametermiks samt kunne fremkomme med forslag til en styring af parametermikset. Teorien om plc-kurven kan inddrages til at skabe overblik over sammenhængen mellem virksomhedens produktudvikling, prisfastsættelse, distribution og kommunikation. Marketingmixet i de forskellige faser relateres til målgrupper <u>Progression</u> På baggrund af elevernes basisviden vil cases/opgaverne i højere grad på dette tidspunkt blive elevstyret, dvs. de selv står for indsamling af data og opstilling af spørgsmål og arbejdsstruktur. Eleverne står i højere grad for undervisningen og skal kunne formidle faglig stof videre til klassekammerater. <u>Evaluerings</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Eleverne som lærer (gruppearbejde) Informationssøgning

Titel 10	Virksomhedens internationalisering og globalisering, samt international segmentering
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i>; Systime 2017. kap 9 +12 Aktuelle artikler inddrages
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne vurdere virksomheders placering i internationaliseringsprocessen og kunne sætte denne i relation til virksomhedens eksportmotiver og –beredskab. Eleverne skal opnå kendskab til en overordnet markedsudvælgelse med udgangspunkt i kendskab til grundlæggende markedsudvælgelsesmetoder Eleverne skal endvidere kunne analysere og vurdere virksomhedens parameterindsats (marketingmix) i lyset af den internationale strategi. De skal opnå kendskab og viden om informationsindsamling til at gennemføre analyse af markedsmuligheder og især de kulturelle forhold på eksportmarkederne. Eleverne har derudover haft fokus på segmentering på de internationale markeder, hvor fokus har været på VALS og Mosaic <u>Progression</u> På baggrund af elevernes basisviden vil cases/opgaverne i højere grad på dette tidspunkt blive elevstyret, dvs. de selv står for indsamling af data og opstilling af spørgsmål og arbejdsstruktur. <u>Evaluering</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Skriftligt arbejde Individuelt arbejde

Titel 11	Virksomhedens paramettermiks i et internationalt perspektiv
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i>; Systime 2017. kap 17+19+21+23+24 Aktuelle artikler der er relevante for emnet herunder bl.a. dokumentaren Medicinens Pris fra DR
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne redegøre for virksomhedens sammensætning af paramettermikses i eksportmæssige sammenhænge. Der arbejdes generelt med et internationalt fokus på virksomhedens produktudvikling, prisfastsættelse, distribution samt kommunikation på såvel konsument- som producentmarkedet. Der kan tages udgangspunkt i modellen med de 4 P'er, da denne model giver et godt overblik over virksomhedens produktudvikling, prisfastsættelse, distribution samt kommunikation. Modellen illustrerer desuden den tætte sammenhæng til målgruppevalget og virksomhedens positionering på eksportmarkeder. Det fastslås, at der er tale om dynamiske processer – ikke statiske parametre. Der afsluttes med at se på virksomhedens samlede parameteranvendelse på eksportmarkeder. Eleverne skal i den forbindelse kunne anvende relevant teori til styring af paramettermikset <u>Progression</u> På baggrund af elevernes basisviden vil cases/opgaverne i højere grad på dette tidspunkt blive elevstyret, dvs. de selv står for indsamling af data og opstilling af spørgsmål og arbejdsstruktur. <u>Evaluering</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Gruppearbejde Individuelt arbejde Skriftlig fremstilling Mundtlig fremførsel Case Informationssøgning fra internettet

Titel 12	Markedsføringsplan
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i> ; Systime 2017. kap 25 Aktuelle opgaver omkring emnet.
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne skal kunne sammensætte en markedsføringsplan og have kendskab til markedsføringsplanens indhold. De skal have et overblik over sammenhængen mellem markedsføringsmæssige mål, strategier og parametermiks med henblik på at realisere de opstillede mål inden for et givent budget.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Individuelt arbejde Klassediskussioner

Titel 13	Eksamensprojekt
Indhold	Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen, Birte Ravn Østergaard, <i>Marketing en grundbog i afsætning, B- og A-niveau</i>; Systime 2017. Aktuel case er udgangspunktet
Omfang	Ca. 20 timer
Særlige fokus-punkter	Eleverne arbejder med en større danske virksomhed. Der arbejdes med rammen omkring marketingplan (kap 25 i systime) Eleverne udarbejder en kort notat/synopsis, hvorefter de individuelt udarbejder en fremlæggelse. <u>Progression</u> På baggrund af elevernes basisviden fra Afsætning A vil eleverne i eksamensprojektet i grupper se på den strategiske del af en udvidelse til det internationale marked. Grupperne selv udvælger et interessant land de ønsker at arbejde med og skal således give et bud på en realistisk marketingplan. <u>Evaluerings</u> Eleverne bliver løbende evalueret gennem mundtlige fremlæggelser og skriftlig afleveringer, hvor de får mundtlig/skriftlig feedback med fokuspunkter.
Væsentligste arbejdsformer	Projekt Gruppearbejde Case arbejde