




## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Titel 1</b>	Intro til afsætning
<b>Indhold</b>	<a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/</a> <b>ISBN: 9788761695086</b> Forfattere: Lars Rye & Jens Kristian Sommer  Kap 1. Forretningsmodeller Kap 2. Forretningskonceptet Kap 3. Distributionskæden  Virksomhedsbesøg i lokalt Shopping center Opgaver lokalt i byen omkring målgrupper / Minerva modellen
<b>Omfang</b>	Ca 4 uger
<b>Særlige fokuspunkter</b>	[Indsæt særlige fokuspunkter herunder kompetencer, læreplanens mål, progression]  Få en forståelse og et sprog at bruge indenfor det merkantile. Øve begreber

<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde, fremlæggelser, skriftligt arbejde etc. Spil, og kreative projekter
-----------------------------------	--

<b>Titel 2</b>	Kunder, Købsadfærd og Konkurrence
<b>Indhold</b>	<p><a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/</a> ISBN: 9788761695086</p> <p>Forfattere: Lars Rye &amp; 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 /Lovgivning  Kreativ opgave omkring Gallup Kompas og typer hertil  Fremlæggelser / Projekt omkring købsadfærd</p>
<b>Omfang</b>	Ca 10. uger

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

<b>Titel 3</b>	Marketingmix.
<b>Indhold</b>	<p><a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/</a>  <b>ISBN: 9788761695086</b>  Forfattere: Lars Rye &amp; 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 og BMC fra Afsætning B  <a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a></p>
<b>Omfang</b>	Ca 6. uger
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<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>Madmagasinet (Supermarkedetspsykologi) fra DR1  The power of Superbrands. BBC / Mit CFU</p>

<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde, fremlæggelser, skriftligt arbejde etc. Spil, quiz og kreative projekter

<b>Indhold</b>	<p><a href="https://afs-fc-eudeux.systeme.dk/">https://afs-fc-eudeux.systeme.dk/</a> ISBN: 9788761695086</p> <p>Forfattere: Lars Rye &amp; Jens Kristian Sommer</p> <p>Eksamensprojekt:</p> <p>Eleverne har arbejdet med et eksamensprojekt omkring IKEA. De har arbejdet i grupper af 2/3 personer med udgangspunkt i en større skriftlig opgave med udgangspunkt i pensum på C niveau</p>
<b>Omfang</b>	Ca 2,5 uger

<b>Særlige fokuspunkter</b>	<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>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	<p>Klasseundervisning, gruppearbejde, skriftligt arbejde</p>