



# Undervisningsbeskrivelse

<b>Termin</b>	Juni 2023
<b>Institution</b>	SCU Skanderborg Odder Uddannelsescenter
<b>Uddannelse</b>	EUX
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning C
<b>Lærer(e)</b>	Camilla Busk Svejstrup
<b>Hold</b>	EUX1B

## Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Titel 1</b>	Intro til afsætning
<b>Titel 2</b>	Kunder, Købsadfærd og Konkurrence
<b>Titel 3</b>	Marketingmix
<b>Titel 4</b>	Eksamensprojekt

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Titel 1</b>	Intro til afsætning
<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 1. Forretningsmodeller Kap 2. Forretningskonceptet Kap 3. Distributionskæden</p> <p>Virksomhedsbesøg i et storcenter</p>
<b>Omfang</b>	Ca 4 uger
<b>Særlige fokuspunkter</b>	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>  <b>ISBN: 9788761695086</b>  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.</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></p> <p><b>ISBN: 9788761695086</b></p> <p>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 BMC modellen samt værdikæden fra Afsætning B</p> <p><a href="https://afsbeux.systime.dk/">https://afsbeux.systime.dk/</a></p> <p>Diverse relevante artikler fra Børsen.</p>
<b>Omfang</b>	Ca 6. uger
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<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>

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

<b>Titel 4</b>	Eksamensprojekt
<b>Indhold</b>	<p><a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=258#c1527">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=258#c1527</a>  <b>ISBN: 9788761695086</b>  Forfattere: Lars Rye &amp; Jens Kristian Sommer</p> <p>Eksamensprojekt om IKEA.</p> <p>Opgave 1: Forretningskoncept  Opgave 2: Reklamationer og fortrydelsesret  Opgave 3: Købsadfærd på B2C  Opgave 4: Segmentering og målgruppevalg  Opgave 5: Konkurrenceforhold  Opgave 6: Place  Opgave 7: Promotion</p>
<b>Omfang</b>	Ca 2 uger
<b>Særlige fokuspunkter</b>	At kunne se pensum på en konkret selvvalgt virksomhed. At forstå og få overblik over bogens pensum, og at kunne perspektivere hertil i en eksamenssituation.

<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde, skriftligt arbejde