



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Maj-juni 2020
Institution	Gymnasiet HHX Ringkøbing, Uddannelsescenter Ringkøbing-Skjern
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Martin Lykke Bach
Hold	HH1c19

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Eksterne forhold
Titel 2	Interne forhold
Titel 3	Konkurrencestrategier

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

[Retur til forside](#)

Titel 1	Eksterne forhold
Indhold	<p>Afsætning - Niveau A, 4. udgave, bind 1. Jenrich, Aarasin og Christensen. Trojka/Gad 2017. Kapitel 8, 9, 10, 13, 14, 15. Diverse artikler, klip og opgaver.</p> <p>Virksomhedens omverden (repetition fra og viderebygning af grundforløbet) <i>Omverdensmodellen:</i> Den afhængige omverden (nærmiljøet), den uafhængige omverden (makroforhold)</p> <p>Konkurrencemæssige positioner (repetition fra og viderebygning af grundforløbet) <i>Markedsleder:</i> Udvidelse af totalmarkedet, forsvar af nuværende markedsandel, udvidelse af markedsandelen <i>Markedsudfordrer:</i> Angreb på markedslederen, angreb på andre virksomheder <i>Markedsfølger</i> <i>Markedsnicher</i></p>



	<p>Markedets størrelse <i>Det potentielle-, effektive- og latente marked</i></p> <p>Konkurrenceforhold <i>Konkurrentidentifikation med Skydeskivemodellen</i> <i>Konkurrenceformer</i> Strategiske grupper, <i>Konkurrentanalyse:</i> Konkurrentidentifikation, Konkurrenternes: idé og mål, strategi og markedsføring, stærke og svage side, konkurrentreaktioner, indsamling af konkurrentoplysninger</p> <p>Købsadfærd B2C <i>S-O-R-modellen</i> <i>Købstyper</i> <i>Købsadfærdstyper:</i> Involveringsgrad, mærkedifferentiering, kompleks adfærd, adfærd rettet mod en acceptabel løsning, variationssøgende adfærd, rutinebetonet adfærd <i>Købsbeslutningsprocessen:</i> Problemerkendelse, informationssøgning, Informationssøgningens omfang (den oplevede risiko, forbrugerens involvering i produktet, nytte af informationen), vurdering af alternativer, købsbeslutning, efterkøbsadfærd, den ændrede købsadfærd – ZMOT <i>Deltagere i købsbeslutningen</i> <i>Kunderejsen</i></p>
Omfang	15 timer /80 sider
Særlige fokuspunkter	At opnå forståelse for teorien i sig selv og i sammenhæng med omverdensmodellen – bl.a. ift. konkurrenceforhold og købsadfærd.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, diverse mundtlige opgaver inkl. fremlæggelser samt skriftlige opgaver og afleveringer. Forløbet har en deduktiv tilgang i form af tavleundervisning og værkstedsundervisning. Forløbet har en induktiv tilgang i form af klassedialog som ofte kombineres med tavleundervisning.

Titel 2	Interne forhold
Indhold	Afsætning - Niveau A, 4. udgave, bind 1. Jenrich, Aarosin og Christensen. Trojka/Gad 2017. Kapitel 6 og 7. Diverse artikler, klip og opgaver. Værdikæden <i>Værdiskabelse:</i> Kritiske succesfaktorer, kernekompetencer <i>Værdikæden:</i> Struktur, primær- og støtteaktiviteter, den forenkede værdikæde, serviceværdikæden, kritik af værdikæden, supply chain.



	<i>Analyse af virksomhedens stærke/ svage sider og muligheder/ trusler.</i> SWOT-analyse
Omfang	15 timer / 50 sider
Særlige fokuspunkter	At opnå forståelse for teorien i sig selv og i sammenhæng med omverdensmodellen – bl.a. ift. konkurrenceforhold og købsadfærd. I forlængelse her af at forstå sammenhængen – og forskellen mellem – virksomhedens eksterne og interne forhold mhp. at kunne lave en SWOT-analyse.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, diverse mundtlige opgaver inkl. fremlæggelser samt skriftlige opgaver og afleveringer. Det induktive undervisningsprincip vs. klassesdialog-/samarbejdsrummet samt træningsrummet i læringscirklen har været fremherskende.

Titel 3	Konkurrencestrategier
Indhold	Afsætning - Niveau A, 4. udgave, bind 1. Jenrich, Aarasin og Christensen. Trojka/Gad 2017. Kapitel 17. Diverse artikler, klip og opgaver. Konkurrencestrategier <i>Konkurrencetrekanten</i> <i>Porters konkurrencestrategier/ generiske strategier:</i> Omkostningsleder, omkostningsfokus, differentiering, fokuseret differentiering, valg af konkurrencestrategi, vurdering af Porters konkurrencestrategier <i>Blue Ocean Strategi</i> <i>Deleøkonomi</i> <i>Corporate Social Responsibility (CSR)</i>
Omfang	8 timer / 20 sider
Særlige fokuspunkter	Formålet med forløbet er at give eleverne mulighed for – på et grundlæggende niveau – at arbejde med og få forståelse for virksomheders generiske/basale konkurrencestrategier mhp. at finde frem til konkurrencemæssige fordele.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning og skriftlige opgaver. En vekslen mellem det induktive og deduktive undervisningsprincip.

[Retur til forside](#)