



Undervisningsbeskrivelse

Termin	Juni 2020
Institution	Tønder Handelsskole
Uddannelse	5737
Fag og niveau	Afsætning B
Lærer	Bo Børsen Hansen (BB)
Hold	2020hh1b

Forløbsoversigt (3)

Forløb 1	Den interne situation/De interne forhold
Forløb 2	Virksomhedens eksterne forhold/situation
Forløb 3	Vækst- og konkurrencestrategier

Forløb 1: Den interne situation/De interne forhold

Forløb 1	Den interne situation/De interne forhold
Indhold	<p>Forløb omkring virksomhedens interne forhold/interne situation</p> <p>Bog: Systime: Marketing, E-bog seneste udgaven Kap. 2</p> <p>For at få overblik over virksomhedens situation vil virksomheden ofte analysere de interne forhold. Det er de forhold, som virksomheden selv har kontrol over.</p> <p>Til at analysere en virksomheds interne forhold benytter vi forretningsmodeller, værdikæder og SW-opstillingen. Forløbet omhandler også virksomhedens konkurrencedygtighed, som omfatter kernekompetence, konkurrencemæssige fordele og kritiske succesfaktorer.</p> <p>Supplerende stof: Eksempel på en værdikædeanalyse Den forenklet værdikæde - produktionsvirksomhed Den forenklet værdikæde servicevirksomhed Opsummering af den interne situation Værdikæde Andersen Furmiture Den forenklet værdikæde grossist og detail Interne forhold med fokus på forretningsmodel og BCM Interne forhold med fokus på værdikæder, kernekompetencer og konkurrencemæssige fordele Den udvidet værdikæde</p>
Omfang	26 lektioner / 19.5 timer
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning/lærer foredrag Power point præsentation & word Gruppearbejde Informationssøgning på internettet Individuel: Afleveringsopgaver i grupper og individuelt - værdikædeanalyse; vurdering af kernekompetencer</p>

Forløb 2: Virksomhedens eksterne forhold/situation

Forløb 2	Virksomhedens eksterne forhold/situation
Indhold	<p>Analysér af virksomhedens eksterne forhold/situation</p> <p>Michael Bregendahl, Morten Haase, René Mortensen & Birte Ravn Østergaard (red.) Marketing. Systime.dk</p> <p>Supplerende udvalgte power points: Lene Jenrich, Lise Aarasin, Helle Villum Christensen (2017) Afsætning Bind 1: Trojka Udgave 4 Gads Forlag</p> <p>Kapitel 4: Konkurrenceforhold Kapitel 5: Brancheanalyse Kapitel 6: Købsadfærd på konsumentmarked Kapitel 7: Købsadfærd på producentmarked</p> <p>Cases: - Søstre Grene - Doro Smartphone</p> <p>Supplerende stof: OT-opstilling på baggrund af eksterne forhold SOR modellen Købsadfærd på producentmarked købsadfærd på konsumentmarked købsadfærd på konsumentmarked - baggrundsforhold og selve købet Case Søstre Grene konkurrencemæssig positioner opgave konkurrenceforhold, konkurrencesituation og brancheforhold brancheanalyse Runder i forhold til PESTEL-analyse PESTEL-analyse opgavetekst til Stryhns eksterne situation - omverdensmodellen</p>
Omfang	40 lektioner / 30 timer
Væsentligste arbejdsformer	<p>Tavleundervisning Rundefrem lægninger omkring PESTEL-analyse Gruppefrem lægninger Gruppeaflevering om enten Isenkræmmer branchen eller priskrig i kosmetik branchen, hvor eleverne lavede en konkurrencesituations analyse og en brancheanalyse</p>

Forløb 3: Vækst- og konkurrencestrategier

Forløb 3	Vækst- og konkurrencestrategier
Indhold	Kapitel 8 - Strategi Kapitel 10 - Strategiske alliancer (afsnit 10.1 - Vækststrategier og 10.2 Blue Ocean-strategi)
Omfang	26 lektioner / 19.5 timer
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning Gruppearbejde Aflæring (gruppevis og enkeltvis) Casearbejde og fremlæggelser