

## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Termin hvori undervisningen afsluttes: maj-juni 2026 (3. år)
<b>Institution</b>	Varde Handelsskole og Handelsgymnasium
<b>Uddannelse</b>	Hhx
<b>Fag og niveau</b>	Fagbetegnelse: Afsætning A
<b>Lærer e-mailadresse</b>	Navn: Laila Willems E-mailadresse: lw@vardehs.dk
<b>Hold</b>	Hhx3c25

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Semester	Periode	Titel	Undervisningsforløb/emner
5		<b>Titel 1</b>	Internationalisering
5		<b>Titel 2</b>	Strategi
5		<b>Titel 3</b>	International Segmentering og Målgruppevalg
5		<b>Titel 4</b>	Segmentering på producentmarkedet
5, 6		<b>Titel 5</b>	Internationalt Marketingmix
6		<b>Titel 6</b>	Eksamensprojektet: "Internationalisering i en verden under forandring".

[Retur til forside](#)

<b>Titel 1</b>	Internationalisering
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p><b>Kernestof</b> Omverdensforhold nationalt og globalt Strategi: Vækststrategier Internationalisering: Kulturelle forhold, Markedsudvælgelse Internationalisering: Internationaliseringsmodeller Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt Marketing mixet både nationalt og globalt</p> <p>Bog: <a href="https://marketing.systime.dk/?id=1">https://marketing.systime.dk/?id=1</a></p> <p>ISBN: 9788761687050</p> <p>kap 9 Internationalisering</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 20 lektioner/15 timer
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejde/skriftligt arbejde/opgaver/casearbejde

[Retur til forside](#)

<b>Titel 2</b>	Strategi
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Mission, vision og værdier Konkurrencestrategier Vækststrategier</p> <p>Bog: <a href="https://marketing.systime.dk/?id=1">https://marketing.systime.dk/?id=1</a></p> <p>ISBN: 9788761687050 Kap. 10</p> <p>DR Kultur, 2018: ”Barbie - en kvinde i forvandling”: <a href="https://mitcfu.dk/mm/player/Default7.aspx?booking=4503370">https://mitcfu.dk/mm/player/Default7.aspx?booking=4503370</a></p> <p>DR, 2024: ”Ikea elsker træ”: <a href="https://www.dr.dk/drtv/program/ikea-elsker-trae_4-92719">https://www.dr.dk/drtv/program/ikea-elsker-trae_4-92719</a></p> <p><a href="https://www.dr.dk/nyheder/penge/salling-politianmeldt-vi-har-begaet-en-fejl">https://www.dr.dk/nyheder/penge/salling-politianmeldt-vi-har-begaet-en-fejl</a></p> <p>TECHTalk (E05) Om kunstig intelligens og forretningsstrategi: Sunday den 19. September 2021 Udgiver: dk4</p> <p><a href="https://nyheder.tv2.dk/samfund/2025-09-09-bestseller-tiltag-kaldes-den-ultimate-dumhed">https://nyheder.tv2.dk/samfund/2025-09-09-bestseller-tiltag-kaldes-den-ultimate-dumhed</a></p> <p>TV2, 19. September 2025: ”Bestseller på vrangen”. TV2, 24. September 2025: ”Bestseller på vrangen”.</p> <p><a href="https://www.dr.dk/drtv/se/kontant:alt-paa-spil_540733">https://www.dr.dk/drtv/se/kontant:alt-paa-spil_540733</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 14 lektioner/10,5 timer
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejde/skriftligt arbejde/fremlægninger/casearbejde

[Retur til forside](#)

<b>Titel 3</b>	International Segmentering og Målgruppevalg
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Internationalisering: Markedsudvælgelse Segmentering, målgruppevalg og positionering: Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt</p> <p>Købsadfærd B2B</p> <p>Bog: <a href="https://marketing.systime.dk/?id=1">https://marketing.systime.dk/?id=1</a></p> <p>ISBN: 9788761687050</p> <p>Kap. 12</p> <p><a href="https://borsen.dk/nyheder/pleasure/dykkerure-klassiske-ikoner-og-rolex-her-er-top-chefernes-ure?b_source=lunar-taber-109-mio-kr-i-forste-halvar&amp;b_medium=row_6&amp;b_campaign=andrelaeser_news_1">https://borsen.dk/nyheder/pleasure/dykkerure-klassiske-ikoner-og-rolex-her-er-top-chefernes-ure?b_source=lunar-taber-109-mio-kr-i-forste-halvar&amp;b_medium=row_6&amp;b_campaign=andrelaeser_news_1</a></p> <p><a href="https://www.dr.dk/drtv/program/vi-elsker-dyre-ure_220354">https://www.dr.dk/drtv/program/vi-elsker-dyre-ure_220354</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 14 lektioner, 10,5 timer
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning, gruppearbejde

[Retur til forside](#)

<b>Titel 4</b>	Segmentering på Producentmarkedet
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof:  Den eksterne situation: Branche- og konkurrenceforhold  Den eksterne situation: Købsadfærd på business-to-business, business-to-consumer, consumer-to-business og consumer-to-consumer markeder  Internationalisering: Kulturelle forhold  Segmentering, målgruppevalg og positionering: Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt</p> <p>Købsadfærd B2B</p> <p>Bog:  <a href="https://marketing.systeme.dk/?id=1">https://marketing.systeme.dk/?id=1</a></p> <p>ISBN: 9788761687050</p> <p>Kap. 13</p> <p><a href="https://borsen.dk/nyheder/pleasure/dykkerure-klassiske-ikoner-og-rolex-her-er-top-chefernes-ure?b_source=lunar-taber-109-mio-kr-i-forste-halvar&amp;b_medium=row_6&amp;b_campaign=andrelaeser_news_1">https://borsen.dk/nyheder/pleasure/dykkerure-klassiske-ikoner-og-rolex-her-er-top-chefernes-ure?b_source=lunar-taber-109-mio-kr-i-forste-halvar&amp;b_medium=row_6&amp;b_campaign=andrelaeser_news_1</a></p> <p><a href="https://www.dr.dk/drtv/program/vi-elsker-dyre-ure_220354">https://www.dr.dk/drtv/program/vi-elsker-dyre-ure_220354</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 6 lektioner, 4,5 timer
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, opgaveløsning, gruppearbejde

[Retur til forside](#)

<b>Titel 5</b>	Internationalt Marketingmix
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p><b>Kernestof:</b></p> <p>Den eksterne situation: Omverdensforhold nationalt og globalt</p> <p>Den eksterne situation: Branche- og konkurrenceforhold</p> <p>Den eksterne situation: Købsadfærd på business-to-business, business-to-consumer, consumer-to-business og consumer-to-consumer markeder</p> <p>Strategi: Mission, vision og værdier</p> <p>Strategi: Konkurrencestrategier</p> <p>Strategi: Vækststrategier</p> <p>Internationalisering: Kulturelle forhold</p> <p>Internationalisering: Markedsudvælgelse</p> <p>Internationalisering: Internationaliseringsmodeller</p> <p>Segmentering, målgruppevalg og positionering: Segmentering, målgruppevalg og positionering både nationalt og globalt</p> <p>Marketing mix: Marketing mixet både nationalt og globalt</p> <p><b>Bog:</b></p> <p><a href="https://marketing.systeme.dk/?id=1">https://marketing.systeme.dk/?id=1</a></p> <p>ISBN: 9788761687050</p> <p>Kap. 17, 19, 21, 23, 24</p> <p>Ben Affleck, USA, 2023: ”Air”</p> <p>112 min.U/Spillefilm</p> <p>Fra den prisvindende instruktør Ben Affleck og med Matt Damon i hovedrollen viser AIR-fortællingen om det utrolige og banebrydende partnerskab mellem den unge rookie Michael Jordan og Nikes dengang spæde basketafdeling, som revolutionerede sport og kultur med Air Jordan-brandet.</p> <p><a href="https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/ladeselskaber-i-priskrig-efter-nedsat-elaf-gift?b_source=borsen&amp;b_medium=row_4&amp;b_campaign=news_3">https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/ladeselskaber-i-priskrig-efter-nedsat-elaf-gift?b_source=borsen&amp;b_medium=row_4&amp;b_campaign=news_3</a></p> <p><a href="https://irisgroup.dk/wp-content/uploads/2022/04/Analyse-af-den-danske-sportstech-branche.pdf">https://irisgroup.dk/wp-content/uploads/2022/04/Analyse-af-den-danske-sportstech-branche.pdf</a></p> <p><a href="https://web.midspas.dk/facebook-og-instagram-annocering-1">https://web.midspas.dk/facebook-og-instagram-annocering-1</a></p>

	Om promotion på TikTok: <a href="https://jyllands-posten.dk/indland/ECE18914781/manden-bag-anders-winnerskjolds-tiktoksucces/">https://jyllands-posten.dk/indland/ECE18914781/manden-bag-anders-winnerskjolds-tiktoksucces/</a>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 46 lektioner, 34,5 timer
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning, gruppearbejde, opgaveløsning, fremlæggelser, afleveringsopgave

[Retur til forside](#)

<b>Titel 6</b>	Eksamensprojektet: ”Internationalisering i en verden under forandring”.
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Bog: <a href="https://marketing.systime.dk/?id=1">https://marketing.systime.dk/?id=1</a></p> <p>ISBN: 9788761687050</p> <p>Kap. 25 Marketingplan samt repetition af kernestofområder</p> <p>Der er arbejdet med eksamensprojekt jf. plan med etapevis aflevering af punkter til synopsis. Eksamensprojektet under titlen ”Internationalisering i en verden under forandring” har eleverne skullet arbejde med i grupper. De har afslutningsvis afleveret en færdig synopsis og lavet en poster, som de skal medbringe til en evt. eksamen.</p> <p>Træning i skriftlig eksamen (prøve) og mundtlig eksamen</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 46 lektioner, 34,50 timer
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/skriftligt arbejde