MINISTERIET FOR
BØRN OG
UNDERVISNING
KVALITETS- OG
TILSYNSSTYRELSEN

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Juni 2026
Institution	Handelsgymnasiet Lolland Falster (CELF nu UCE)
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning B
Lærer(e)	Henrik B. Madsen
Hold	24hx4a

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Segmentering, målgruppevalg og positionering: iBogens kap. 11
Titel 2	Marketingmix: iBogens kap. 14, 15, 16, 18, 20 og 22
Titel 3	Markedsanalyse: iBogens kap. 1
Titel 4	Købsadfærd på producentmarkedet (B2B): iBogens kap. 7

Indhold / Kernestof	Den tilgrundliggende litteratur for alle forløb er iBogen: "Marketing - en Grundbog i Afsætning A+B", Systime. Michael Bregendahl, Mikkel Krag Brunvold, Morten Haase, Søren Seest Marquart (red.), René Mortensen og Birte Ravn Østergaard Kapitlerne 11, 14, 15, 16, 18, 20, 22, 1 og 7 Kap. 1 afsnit 1.8 (stikprøveudvælgelse) og afsnit 1.12 (big data), kun kursorisk Kap. 11: Segmentering, målgruppevalg og positionering Kap. 14: Marketingmix Kap. 15: Produkt Kap. 16: Serviceydelser Kap. 18: Pris Kap. 20: Distribution Kap. 22: Promotion Kap. 1: Markedsanalyse Kap. 7: Købsadfærd på producentmarkedet (B2)
Omfang	Ca. 62 moduler
Særlige fokus-punkter	Analyse og vurdering med udgangspunkt i fagets teori og modeller Forståelse for teoriens anvendelsesmuligheder Samarbejde og fællesskab
Væsentligste arbejdsformer	Teori: Klasseundervisning Dialog lærer-elever og elever-elever Opgaver: Gruppearbejde, individuelt arbejde, par-arbejde, mundtlige præsentationer. Progression: Eleverne har arbejdet med diverse fælles opgaver med stigende vægt på at begrunde sine svar, og deltagelse til diskussion på klassen – herunder at kunne forholde sig kritisk til egne forslag.