

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Maj-juni 2024
Institution	Campus Vejle
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Erhvervs-case
Lærer(e)	Frank Steven Dahl Andersen og Mette Voigt
Hold	2B

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Uge	Indhold
Uge 46	Præsentation af faget erhvervs-case <ul style="list-style-type: none"> • Hvad er erhvervs-case? • Kritiske succesfaktorer, udfordringer, handlingsforslag og konsekvenser • Synopsis: hvad og hvordan Case: Lagkagehuset <ul style="list-style-type: none"> • Problemløsning – synopsis
Uge 2-3	Case: Fusion <ul style="list-style-type: none"> • Problemløsning – synopsis – præsentation • Informationssøgning og analyse
Uge 8-9	Case: Louis Nielsen <ul style="list-style-type: none"> • Problemløsning – synopsis – præsentation • Informationssøgning og analyse
Uge 15-16	Prøveeksamen – Fårup Sommerland <ul style="list-style-type: none"> • Problemløsning – synopsis – præsentation • Informationssøgning og analyse
	<u>Samlet materiale</u> Erhvervs-case, Jeanette Hassing m.fl., Systime 2024, e-bog - Kap 5: Centrale begreber i erhvervs-case - Kap 7: Eksamen i erhvervs-case
	<u>Virksomhedsøkonomi</u>

	<p>Virksomhedsøkonomi, Systime 2017 Peder Vinther Emdal Hay m.fl.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Del 1: Virksomheden. Kapitlerne 1–8 • Del 2: Rapportering og regnskabsanalyse. Kapitlerne 9–16 (- kap 9.5) • Del 3: Corporate Social Responsibility. Kapitlerne 17–18 • Del 4: Strategi. Kapitlerne 19-23 	
	<p><u>Afsætning</u> Birte Ravn Østergaard m.fl.: "Marketing", Systime 2024, e-bog Kapitlerne 1-6, 8, 10, 11, 14, 15, 16, 18, 20, 22</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Markedsanalyse 2. Den eksterne situation 3. Den interne situation 4. Konkurrenceforhold 5. Brancheforhold 6. Købsadfærd BtC 7. Strategi 8. Segmentering, målgruppevalg og positionering 9. Marketingmix <ul style="list-style-type: none"> - Produkt, serviceydelser, pris, distribution og promotion 	