





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

<b>Titel 1</b>	Forretningsmodel
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b></p> <p>Virksomheden og dens omverden - forretningsmodeller og rammevilkår</p> <p>Virksomhedens Verden, Systime, kapitel 1 og 2.</p> <p><b>Supplerende stof</b></p> <p><a href="https://sallinggroup.com/om-os/">https://sallinggroup.com/om-os/</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=fYDncbkQgtM">https://www.youtube.com/watch?v=fYDncbkQgtM</a> <a href="https://www.berlingske.dk/virksomheder/netto-stikker-matas-en-lige-hoejre-med-usaedvanlig-reklamekampagne">https://www.berlingske.dk/virksomheder/netto-stikker-matas-en-lige-hoejre-med-usaedvanlig-reklamekampagne</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=yDLYQkeyYAo">https://www.youtube.com/watch?v=yDLYQkeyYAo</a> <a href="https://bilkadk.imgix.net/bilka-aktuelt/om-bilka/far-til-femten/c/far-til-fjorten">https://bilkadk.imgix.net/bilka-aktuelt/om-bilka/far-til-femten/c/far-til-fjorten</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=5r4Y6bHwj10">https://www.youtube.com/watch?v=5r4Y6bHwj10</a></p>
<b>Omfang</b>	Januar
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Selve modulet handler om at kunne redegøre for hvad en forretningsmodel er og undersøge hvad en virksomheds forretningsmodel er.</p> <p>Faglige mål</p> <p>demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder -redegøre for en virksomheds forretningsmodel -undersøge og diskutere problemstillinger i forbindelse med etablering af en virksomhed -indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger -strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</p> <p>Fagbegreber</p> <p>- Kvalitativ og kvantitative data</p>



- Empiri og teori
- Desk og field research
- Hvad en virksomhed er
  - Profit <> non-profit/socialøkonomisk virksomhed
  - Bæredygtig virksomhed
  - Virksomhedstyper
    - Produktion
    - Handel
    - service
  - Forretningside
    - Idegrundlag – mission - vision
  - s
- Forretningsmodel
- HHH modellen
  - Hvem – kunder og kundebehov
    - B2B <> B2C
    - Købsmotiver
      - Maslows behovspyramide
      - Behovscirklen
    - Ubevidste drivkræfter
  - Hvad – værditilbud og løsning på kundebehov
    - USP
    - Produkt <> behovsfokus
    - Brand og branding
  - Hvordan - ressourcer og aktiviteter
    - Ressourcetyper
      - Materielle
      - Immaterielle
      - Menneskelige
    - Aktiviteter
      - Nøgleaktiviteter
      - Aktivitetstyper
        - Hoved
        - Marketing



	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Kundeservice</li><li>○ Drift</li><li>○ Ledelse</li><li>○ Økonomistyring</li></ul> <p>- Etablering af ny virksomhed</p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Startup</li><li>○ Problemstillinger ved etablering af ny virksomhed</li><li>○ En ny virksomheds to processer</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Undervisning tilpasset Covid-19



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

<b>Titel 2</b>	Virksomhedens ledelse
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b> Organisation og ledelse –organisationsstrukturer og ledelse Virksomhedens Verden, Systime, kapitel 3.</p> <p><b>Supplerende stof</b></p> <p>Anlægsgartner Lars Aarup organisationsdiagram. Mærskes organisationsdiagram. I løvindens hule bliver alle spist. Berlingske d. 14 oktober 2018. <a href="https://www.berlingske.dk/karriere/gummistoevle-dronningen-fra-hornbaek">https://www.berlingske.dk/karriere/gummistoevle-dronningen-fra-hornbaek</a> <a href="https://www.helsingordagblad.dk/2018/12/28/ny-formand-og-udvidelse-af-bestyrelse-hos-ilse-jacobsen/">https://www.helsingordagblad.dk/2018/12/28/ny-formand-og-udvidelse-af-bestyrelse-hos-ilse-jacobsen/</a> <a href="https://www.berlingske.dk/virksomheder/her-er-personerne-der-faar-magten-i-et-af-danmarks-stoerste">https://www.berlingske.dk/virksomheder/her-er-personerne-der-faar-magten-i-et-af-danmarks-stoerste</a> : <a href="https://www.mynewsdesk.com/dk/jysk/pressreleases/koebmanden-bag-koebmanden-fejrer-25-aars-jubilaem-3034307">https://www.mynewsdesk.com/dk/jysk/pressreleases/koebmanden-bag-koebmanden-fejrer-25-aars-jubilaem-3034307</a></p>
<b>Omfang</b>	Januar/februar 2021
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <p>Dette modul handler om virksomheders organisation og ledelsesforhold samt hvordan disse påvirker en virksomhed. Herunder:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>• anvende viden og kundskaber om en virksomheds organisatoriske og ledelsesmæssige forhold til at undersøge og diskutere virksomhedens interne forhold</li><li>• indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>• diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag</li><li>• strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul>



## Faglige begreber/modeller/teorier

- Organisationsstruktur
  - o Formel <> uformel
  - o Mekanisk <> organisk
- Ejerformer
  - o Offentligt ejede virksomheder
  - o Privatejede virksomheder
    - Personligt ejet
    - Kapitalejet
  - o Selvejende (herunder fondsejede) virksomheder
- Myndighedsniveauer – figur 3.2
- Organisationsdiagram
  - o Linje-stab diagram
  - o Projektorganisation
- Edgar Scheins kulturteori
- De 7 centrale ledelsesopgaver
- Herzberg to-faktor teori
- Pygmalion og Golem effekt
- McGregors X og Y teori
- Situationsbestemt ledelse – Daniel Goleman
- Ledelse i praksis – figur 3.10
- Adizes ledelsesteam/lederroller
- 

**Væsentligste  
arbejdsformer**

Covid-19 tilpasset undervisning



--	--

[Retur til forside](#)

<b>Titel 3</b>	Virksomhedens økonomi og regnskab
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b></p> <p>Økonomi –årsrapporten, regnskabsanalyse</p> <p>Virksomhedens Verden kapitel 4.</p> <p><b>Supplerende materiale</b></p> <p>Carlsberg regnskab fra <a href="http://www.proff.dk">www.proff.dk</a> <a href="http://www.tv2.dk">www.tv2.dk</a> d. 16. november 2016: <i>Danmarks bedste arbejdsplads kåret – her er der ingen faste mødetider.</i> <a href="http://www.proff.dk">www.proff.dk</a>: <i>Regnskabstal og nøgletal om Daxiomatic.</i> Hentet d. 7. november 2017 og 7. februar 2020. <a href="http://www.Fyens.dk">www.Fyens.dk</a> d. 12. marts 2019: <b>Prisvindende fynsk it-firma vokser: Udvider med kontor i Jylland.</b></p>
<b>Omfang</b>	Februar 2021
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <p>At kunne analysere et regnskab og kunne konkludere på hvilken økonomisk situation en virksomheds står i. Herunder: demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder anvende viden og kundskaber om en virksomheds økonomiske situation til at undersøge og diskutere virksomhedens bæredygtighed</p> <p>Indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</p> <p><b>Faglige begreber/modeller/teorier</b></p>



	<ul style="list-style-type: none"><li>- Årsrapport</li><li>- finansielle og strategiske informationer</li><li>- Omsætning</li><li>- fast og variabel omkostning</li><li>- totale omkostninger</li><li>- Dækningsbidrag</li><li>- Indtjeningsbidrag</li><li>- årets resultat</li><li>- break even punkt</li><li>- resultatopgørelse</li><li>- den artsopdelte og funktionsopdelte resultatopgørelse?</li><li>- Balancen</li><li>- et aktiv og et passiv</li><li>- Nøgletal<ul style="list-style-type: none"><li>o Afkastningsgrad</li><li>o Overskudsgrad</li><li>o Egenkapitalens forrentning</li><li>o Dækningsgrad</li><li>o Aktivernes omsætningshastighed</li><li>o Likviditetsgrad</li><li>o Soliditetsgrad</li></ul></li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Undervisning tilpasset Covid-19

<b>Titel 4</b>	Virksomhedens omverden
<b>Indhold</b>	<p>Kernestof</p> <p>Virksomheden og dens omverden –forretningsmodeller og rammevilkår</p> <p>Virksomhedens Verden, System, kapitel 5 <a href="http://forklarmiglige.dk/swot-analyse-0">http://forklarmiglige.dk/swot-analyse-0</a></p>





	<p>Supplerende materiale</p> <p><a href="https://www.bt.dk/erhverv/pengekassen-er-tom-hos-netsupermarked-nu-skifter-de-strategi">https://www.bt.dk/erhverv/pengekassen-er-tom-hos-netsupermarked-nu-skifter-de-strategi</a></p> <p><a href="https://hsfo.dk/artikel/k%C3%B8bm%C3%A6nd-vinder-fortsat-p%C3%A5-coronakrisen-det-er-bedre-end-at-v%C3%A6rh%C3%A5ndspritproducent">https://hsfo.dk/artikel/k%C3%B8bm%C3%A6nd-vinder-fortsat-p%C3%A5-coronakrisen-det-er-bedre-end-at-v%C3%A6rh%C3%A5ndspritproducent</a></p> <p>Podcast - følg pengene - Topchefer på flugt</p>
<b>Omfang</b>	Marts 2021
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Faglige mål</p> <p>At kunne analysere hvordan omverdens forhold påvirker en virksomhed og diskutere hvordan forskellige virksomheder påvirkes af disse. Herunder:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>• redegøre for en virksomheds forretningsmodel samt nationale og internationale rammevilkår</li><li>• indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>• diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag</li><li>• strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul> <p>Faglige begreber/modeller/teorier</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- PEST modellen</li><li>- Konkurrencetragtmodellen</li><li>- Porters fem konkurrencekræfter</li><li>- Kritiske succesfaktorer</li><li>- SWOT analyse</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Covid-19 tilpasset undervisning
<b>Titel 5</b>	Strategi
<b>Indhold</b>	Kernestof



	<p>Strategi</p> <p>–konkurrenceforhold, positionering, valg af konkurrence- og vækststrategi</p> <p>Virksomhedens Verden kapitel 6 <a href="http://forklarmiglige.dk/minerva-livsstils-segmentering-conzoom®Danmark Geomatic">http://forklarmiglige.dk/minerva-livsstils-segmentering-conzoom®Danmark   Geomatic</a></p> <p>Supplerende materiale</p> <p><a href="https://ekstrabladet.dk/nyheder/samfund/fakta-varsler-offensiv-discountkrig-paa-vej/7609956">https://ekstrabladet.dk/nyheder/samfund/fakta-varsler-offensiv-discountkrig-paa-vej/7609956</a> <a href="https://www.bt.dk/forbrug/her-er-supermarkedernes-nye-salgsfinte-ekstremt-effektivt">https://www.bt.dk/forbrug/her-er-supermarkedernes-nye-salgsfinte-ekstremt-effektivt</a> <a href="https://www.bt.dk/forbrug/netto-offensiv-faar-ros-af-eksperter-faar-rigtig-stor-betydning">https://www.bt.dk/forbrug/netto-offensiv-faar-ros-af-eksperter-faar-rigtig-stor-betydning</a> <a href="https://www.berlingske.dk/virksomheder/rema-1000-stormer-frem-vokser-massivt-i-danmark">https://www.berlingske.dk/virksomheder/rema-1000-stormer-frem-vokser-massivt-i-danmark</a> <a href="https://www.tv2ostjylland.dk/tv-midtvest/kent-er-nodt-til-taenke-kreativt-sadan-overlever-den-lille-kobmand">https://www.tv2ostjylland.dk/tv-midtvest/kent-er-nodt-til-taenke-kreativt-sadan-overlever-den-lille-kobmand</a></p> <p>artikel fra <a href="http://www.finans.dk">www.finans.dk</a> d. 25 oktober 2018: <i>Dagligvarekæder trækker nyt våben i intens kamp om forbrugere: Gourmetmad.</i></p> <p>Statistik fra Danmarks Statistik d. 13 september 2017: <i>Oversigt over danskerne forbrug i 2016.</i></p> <p>Kaffefirma laver skole for innovation. Mynewsdesk.dk. 22.01.2018. Uddrag.</p> <p>Nytænkning kaster millioner af sig hos Peter Larsen Kaffe. Leder i dag. 27.11.2017. Uddrag.</p> <p>Nedbrydelige kaffekapsler skal slå aluminium ud. Metroxpress. 25.08.2015. Uddrag.</p> <p>Nu kan kaffekapslen ryge i kompostbunken med god samvittighed. Politiken. 20.08.2015. Uddrag.</p> <p><b>Den gode mavefølelse, CSR.dk, 07.12.2015. Uddrag.</b></p>
Omfang	April 2021
Særlige fokuspunkter	<p>Faglige mål</p> <p>At kunne analysere hvordan en virksomheds strategi påvirkes af de andre forhold (forretningsmodel, ledelse, økonomi og omverdens forhold) og hvordan strategi har betydning for de andre forhold (forretningsmodel, ledelse, økonomi og omverdens forhold) samt kunne diskutere hvilke strategier en virksomhed bør have. Herunder: demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder anvende viden og kundskaber om en virksomheds konkurrencefor-</p>



hold til at undersøge og diskutere virksomhedens marketing mix og strategiske muligheder

indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger

diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag

strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.

### Faglige begreber/modeller/teorier

- Strategisk evaluering – SWOT
- Konkurrence strategi:
  - Porters generiske strategier
  - Positionering og positioneringskort
- Vækststrategi:
  - Ansoffs vækststrategier/vækstmatrice
- Marketingsstrategi
  - De 4 P'er/marketingmix.
    - Segmentering og målgruppe
      - Minerva modellen
      - Segmenteringskriterier
      - Conzoom
    - Produktstrategi
      - Private label <> mærkevare
      - PLC kurven
      - BCG modellen
    - Prisstrategi
      - De tre metoder til prisfastsættelse
    - Distributionsstrategi
      - Supplychain
      - Kædeformer
    - Promotionsstrategi
      - Kommunikationskanaler og medier
      - De fem klassiske promotionformer
      - Pull og push strategi



<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Covid-19 tilpasset undervisning

<b>Titel 6</b>	Projekt
<b>Indhold</b>	Kursister og elevers projekter
<b>Omfang</b>	April og maj 2021
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p> <ul style="list-style-type: none"><li>–redegøre for en virksomheds forretningsmodel samt nationale og internationale rammevilkår</li><li>–anvende viden og kundskaber om en virksomheds konkurrenceforhold til at undersøge og diskutere virksomhedens marketing mix og strategiske muligheder</li><li>–anvende viden og kundskaber om en virksomheds økonomiske situation til at undersøge og diskutere virksomhedens bæredygtighed</li><li>–anvende viden og kundskaber om en virksomheds organisatoriske og ledelsesmæssige forhold til at undersøge og diskutere virksomhedens interne forhold</li><li>–undersøge og diskutere problemstillinger i forbindelse med etablering af en virksomhed</li><li>–indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>–diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag</li><li>–strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Projektarbejde