


Náms- og kennsluáætlun - Haustönn 2021

VIFR2MF05

| | | |
|---------------------|---|---|
| Kennari | Hlynur Ómar Svavarsson M.Sc (hlynur.svavarsson@fss.is) |  |
| Viðtalstími | Fimmtudaga kl.12:20 til kl.13:00 | |
| Námsefni | Markaðsfræði I, eftir Ásgeir Valdimarsson og verkefnabók. | |
| Áfangalýsing | <p>Kynnt eru grunnhugtök og meginviðfangsefni markaðsfræðinnar. Áhersla er lögð á að auka skilning nemenda á gildi markaðsstarfs fyrir neytendur, fyrirtæki og samfélagið í heild. Leitast er við að nemendur tileinki sér markaðslega hugsun. Fjallað er um söluráðana og samval þeirra við markaðssetningu. Kynnt eru fyrir nemendum helstu atriði er varða umhverfi fyrirtækja, markaðshlutun, kauphegðun og mörkun og almenn vinnubrögð við markaðssetningu. Nemendum fá að kynnast vinnubrögðum í markaðssetningu með því að vinna að hagnýtum verkefnum.</p> <p>Kennsla fer fram með fyrirlestrum, umræðutímum og verkefnavinnu nemenda. Áhersla er lögð á raunhæf verkefni og hópavinnu og að nemendur sýni sjálfstæði í vinnubrögðum.</p> | |

| | | | |
|--------------------------------------|--|--|---|
| Námsmat og vægi námsmatspátta | Ekkert lokapróf verður haldið í áfanganum en stuðst verður við símat og verkefnabók. Þrjú kaflapróf verða haldin á önninni og er lágmarkseinkunnin 4,5 úr hverju prófi fyrir sig. Endurtektarpróf áfangans verða haldin í stoðtímum. | | |
| | Símatsáfangi <input checked="" type="checkbox"/> | Lokapróf <input type="checkbox"/> | Sleppikerfi <input type="checkbox"/> |
| | Heiti | | Vægi |
| | Vinnubók | | 40% |
| | Kaflapróf | | 30% |
| | Hópverkefni | | 15% |
| | Ýmiss verkefni | | 15% |

| | |
|----------------------|--|
| Reglur áfanga | Slökkt skal vera á farsímum í kennslustund nema með leyfi kennara! Vinna í verkefnabók fer fram í tíma og gildir til einkunnar í áfanganum. Gættu þess að vinna jafnt og þétt, mæta í allar kennslustundir og dragast ekki aftur úr. Þeir sem eru fjarverandi oftar en 18 sinnum eru sjálfkrafa vikið úr áfanganum. |
|----------------------|--|

| | |
|--|--|
| Annað sem kennari vill láta koma fram | Virkjaðu námshæfileika þína. Lestu námsbókina frá orði til orðs og spurðu ef þú skilur ekki. Með því móti færðu betri yfirsýn yfir námsefnið, átt auðveldara með að tileinka þér það og námið verður skemmtilegra. Nýttu þér stoðtímana vel og þá aðstoð sem þar er boðið upp á. |
|--|--|

| Þekking | |
|---|--|
| <p>Nemandi skal hafa öðlast þekkingu á:</p> <ol style="list-style-type: none"> tilgangi og hugmyndafræði markaðsfræðinnar og þýðingu markaðsstarfs fyrir fyrirtæki og samfélag mismunandi afstöðu fyrirtækja til markaðarins hugsanlegum neikvæðum afleiðingum sem markaðssetning getur haft fyrir einstaklinga og samfélag söluráðunum; vara, verð, kynning og dreifing helstu þáttum í ytra umhverfi fyrirtækja helstu hugmyndum um kaupvenjur á neytendamarkaði og fyrirtækjamarkaði markhópagreiningu, markaðsmiðun og markaðshlutun | <ol style="list-style-type: none"> helstu hugtökum og hugmyndum varðandi vöru, vöruþróun og líftíma vöru mörkun og þróun vörumerkja helstu atriðum varðandi markaðssetningu þjónustu |
| | Leikni |
| | <p>Nemandi skal hafa öðlast leikni í að:</p> <ol style="list-style-type: none"> beita grunnhugtökum markaðsfræðinnar við verkefnavinnu ræða hugmyndir markaðsfræðinnar vinna saman í hóp koma þekkingu sinni varðandi markaðstengd viðfangsefni á framfæri geta leyst raunhæf verkefni (case) í markaðsfræði |
| Hæfni | |
| <p>Nemandi skal geta hagnýtt þá þekkingu og leikni sem hann hefur aflað sér til að:</p> <ol style="list-style-type: none"> beita hugtökum markaðsfræðinnar í starfi meta siðfræðileg álitamál sem varða markaðssetningu heimfæra hugmyndir markaðsfræðinnar á eigið líf nýta sér hæfni sína til frekara náms í markaðsfræði nýta hæfni sína til starfa við einföld markaðsmál gera markhópa-greiningu fyrir einstakar vörur miðla vitneskju sinni um markaðsmál til annarra Vera læs á samfélagið og helstu stoðir hagkerfisins. Beita upplýsingatækni við öflun upplýsinga og lausn verkefna | |

| Vinnuáætlun | | |
|--------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| Tímasókn | 15 vikur x 4 klst. | 60 klst. |
| Undirbúningur f. tíma | 15 vikur x 4 tímar x 20 mín | 20 klst. |
| Undirbúningur f. próf | 3 x 4 klst. | 12 klst. |
| Vinnubók og hópverkefni | 4 x 5 klst. | 20 klst. |
| Alls | | 112 klst. = 5 fein* |

Virðing, samvinna og árangur

| Kennsluvikur | Áætluð yfirferð námsefnis | Skil á verkefnum |
|---|--|---|
| 1. vika 20. - 27. ágúst | Inngangur - bls. 1-5. | Kynning á áfanganum |
| 2. vika 30. ágúst - 3. september | Kafli 1 - bls. 7-12. Markaðsfræði Kafli 2 - bls. 13-16. Hugmyndafræði | Einstaklingsverkefni |
| 3. vika 6. - 10. september | Kafli 3 - bls. 17-21. Söluráðarnir | Hópverkefni |
| 4. vika 13. - 17. september | Kafli 3 - bls. 12-27. Söluráðarnir | Kaflapróf 1 Kaflar 1 – 4 |
| 5. vika 20. - 24. september | Kafli 4 - bls. 29-30. Samval söluráða | |
| 6. vika 27. sept. - 1. október | Kafli 5 - bls. 31-39. Vöruþróun | Einstaklingsverkefni |
| 7. vika 4. - 8. október | Kafli 6 - bls. 41-49. Líftími vöru | Hópverkefni |
| 8. vika 11. – 15. október | Kafli 7 - bls. 51-61. Markaðshlutun | |
| 9. vika 18. - 22. október <i>Vetrarleyfi 18. og 19. okt.</i> | Kafli 8 - bls. 63-68. Kaupvenjur neytenda | Kaflapróf 2 Kaflar 5 – 8 |
| 10. vika 25. - 29. október | Kafli 8 - bls. 69-74. Kaupvenjur neytenda | |
| 11. vika 1. - 5. nóvember | Kafli 9 - bls. 79-84. Kaupvenjur fyrirtækja | Einstaklingsverkefni |
| 12. vika 8. - 12. nóvember | Kafli 10 - bls. 87-90. Verðlagningarstefnan | Hópverkefni |
| 13. vika 15. - 19. nóvember | Kafli 10 - bls. 91-95. Verðlagningarstefnan | |
| 14. vika 22. - 26. nóvember | Kafli 11 - bls. 97-100. Rekstrarumhverfi | |
| 15. vika 29. nóv. - 3. desember | Kafli 12 - bls. 101-107 Samkeppnisumhverfi | Kaflapróf 3 9 –12 |

Með fyrirvara um breytingar og von um gott samstarf

Hlynur Ómar