Náms- og kennsluáætlun - Vorönn 2024

VIFR2MF05

Kennari	**Hlynur Ómar Svavarsson hlynur.svavarsson@fss.is**	
Viðtalstími	Miðvikudaga kl. 11:55 – 12:35	
Námsefni	Markaðsfræði I, eftir Ásgeir Valdimarsson https://vav.is/21-2/m1/ eða finna hana á skiptibókamarkaði fyrrverandi nemenda FS Verkefnabók sem er á Innu.	
Áfangalýsing	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. Kennsla fer fram með fyrirlestrum, umræðutímum og verkefnavinnu nemenda. Áhersla er lögð á raunhæf verkefni og hópavinnu og að nemendur sýni sjálfstæði í vinnubrögðum.	
Námsmat og vægi námsmatsþátta	Ekkert lokapróf verður í áfanganum en stuðst verður við símat og verkefnabók. Þrjú kaflapróf verða á önninni og er lágmarkseinkunnin 4,5 úr hverju prófi fyrir sig. Endurtektarpróf áfangans verða haldin í stoðtímum. Verkefnabókin er einstaklingsverkefni og verður henni skilað í gegnum TurnitIn, þannig ef nemendur skila sömu verkefnabók, þá er litið á það sem svindl og 0 gefið fyrir verkefnabókina, því er mikilvægt að vinna í verkefnabókinni jafnt og þétt yfir önnina. **Símatsáfangi** ☒ **Lokapróf** ☐ **Sleppikerfi** ☐	

Heiti	**Vægi**
Vinnubók	40%
Kaflapróf	30%
Hópaverkefni	15%
Einstaklings verkefni	15%

Reglur áfanga	Notkun á snjallsímum er ekki leyfileg í tímum nema með leyfi kennara.

Annað sem kennari vill láta koma fram	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 12 sinnum er sjálfkrafa vikið úr áfanganum. Lestu námsbókina og spurðu kennarann 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 upprifjunartímana vel og þá aðstoð sem þar er boðið upp á

Þekking	**Leikni**
Nemandi skal hafa öðlast þekkingu á: • 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, markaðsmiðlun og markaðshlutun • helstu hugtökum og hugmyndum varðandi vöru, vöruþróun og líftíma vöru • mörkun og þróun vörumerkja helstu atriðum varðandi markaðssetningu þjónustu	**Nemandi skal hafa öðlast leikni í að:** • 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
Nemandi skal geta hagnýtt þá þekkingu og leikni sem hann hefur aflað sér til að: • 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	16 vikur x 4 klst.	64 klst.
Undirbúningur f. tíma	16 vikur x 3 tímar x 20 mín	16 klst.
Undirbúningur f. próf	3 x 4 klst.	12 klst.
Ritgerð / Skýrsla	15 klst.	15 klst.
Alls		**107 klst. = 5 fein***

Kennsluvikur	Áætluð yfirferð námsefnis	Skil á verkefnum
1. vika 4. - 14. janúar	**Áætluð yfirferð námsefnis**	**Skil á verkefnum**
2. vika 15. - 21. janúar	Inngangur - bls. 1-12.	
3. vika 22. - 28. janúar	Kafli 2 - bls. 13-16. Hugmyndafræði	**Einstaklingsverkefni**
4. vika 29. janúar - 4. febrúar	Kafli 3 - bls. 17-21. Söluráðarnir	**Hópverkefni**
5. vika 5. - 11. febrúar	Kafli 3 - bls. 17-21. Söluráðarnir	
6. vika 12. - 18. febrúar	Kafli 4 - bls. 29-30. Samval söluráða	**Kaflapróf 1** **Kaflar 1 – 4**
7. vika 19. - 25. Febrúar *Þemadagar*	Kafli 5 - bls. 31-39. Vöruþróun	**Einstaklingsverkefni**
8. vika 26. febrúar - 3. Mars *Námsmatsdagur*	Kafli 6 - bls. 41-49. Líftími vöru	**Hópverkefni**
9. vika 4. - 10. mars *Miðannarmat*	Kafli 7 - bls. 51-61. Markaðshlutun	
10. vika 11. - 17. mars	Kafli 8 - bls. 63-68. Kaupvenjur neytenda	
11. vika 18. - 24. mars *Starfshlaup – Páskafrí hefst*	Kafli 8 - bls. 63-68. Kaupvenjur neytenda	**Kaflapróf 2** **Kaflar 5 – 8**
12. vika 2. - 7. apríl	Kafli 9 - bls. 79-84. Kaupvenjur fyrirtækja	**Einstaklingsverkefni**
13. vika 8. - 14. apríl	Kafli 10 - bls. 87-90. Verðlagningarstefnan	**Hópverkefni**
14. vika 15. - 21. apríl	Kafli 10 - bls. 87-90. Verðlagningarstefnan	
15. vika 22. - 28. apríl *Sumardagurinn fyrsti*	Kafli 11 - bls. 97-100. Rekstrarumhverfi	
16. vika 29. apríl - 5. maí	Kafli 12 - bls. 101-107 Samkeppnisumhverfi	
17. vika 6. – 10. maí	Upprifjun og stoðtímar fyrir próf og verkefnabók.	**Kaflapróf 3** **9 –12**

Með fyrirvara um breytingar og von um gott samstarf

Hlynur Ó. Svavarsson