

ZEALAND, Sjællands Erhvervsakademi

HF-Brobygning (uge 46 - 2020)

Case beskrivelse for Serviceøkonomi og Markedsføringsøkonomi

Nedenfor vises et caseforløb som gælder for to uddannelsesretninger Serviceøkonom og Markedsføringsøkonom.

Beskrivelse af casen:

Casen handler om at vise, hvorledes virksomhedsrelevant spil indgår i den samlede læring. Der er tale om en spil på engelsk, hvor en række fagelementer indgår. Spillet fungerer på den måde, at de studerende bliver inddelt i grupper og konkurrerer mod hinanden. Spillet består af i alt 4 runder. Hvis vi skulle nå flere runder, vil det bare være fint. Efter hver runde bliver der en lille opsummering af hvad hvilke udfordringer enkelte af grupperne har haft og i givet fald om der er sket ændring af fastlagt strategi.

Forud for besøg hos Zealand, vil de studerende få til sendt en pixibog, der kort beskriver hvad de enkelte runder går ud på og hvad man med fordel vil kunne være opmærksom på.

Der vil være en lille gevinst til den gruppe, der klarer sig bedst.

Fagligt indhold:

Casen knytter sig til både Serviceøkonomuddannelse og Markedsføringsøkonomuddannelsen. Det faglige indhold knytter sig til service, leverancer, fastsættelse af udbud og pris, samarbejde indenfor en organisation og ikke mindst vurdere konkurrencesituationen.

Aktivitet på dagen:

Når de studerende kommer på besøg vil de skulle arbejde i gruppe af ca. 4 personer (ideelt). De skal hver især medbringe en pc'er. Der bliver tale om en konkurrence, hvor de enkelte grupper konkurrerer mod hinanden om at opnå bedst muligt resultat. Konkurrencen kører i fire runder (hvor hver runde symboliseres ved en måned. Der skal tages beslutning om, hvor meget virksomheden (gruppen) forventer at sælge i en måned, hvilken pris de ønsker at sælge til, hvor mange medarbejdere der skal ansættes etc. etc.

Der er tale om et meget virkelighedsnært spil, hvor indlæringen sker gennem spil. Vi anvender spillet i begge uddannelsesretninger (Serviceøkonomuddannelsen og Markedsføringsøkonomuddannelsen).

Forberedelse hos HF:

Inden besøg hos Zealand, vil det være en god ide (fordel), at HF-studerende har haft mulighed for at få en gennemgang af:

- SMIL-K konceptet (Servicekoncept, Målgruppe, Image, Leverancesystem, Kultur)
- Hvad marketing betyder for salg af et produkt (online marketing og traditionel marketing)

- Sammenhængen mellem udbud og efterspørgsel ifm. prisfastsættelse
- Udarbejdelse af mission, vision og strategi
- Organisation og roller indenfor en traditionel virksomhed

Kontaktoplysninger:

Kontaktperson hos Zealand, Sjællands Erhvervsakademi vil være John Jagd. John kan kontaktes enten på mail: joja@Zealand.dk eller på telefon: 2091 2291