

Veckoplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 1

Tema: Hur tjänar du pengarna

Planeringen sträcker sig över veckorna 48-51 och syftar till att ge eleverna en grundläggande förståelse för prissättning, lönsamhet samt hur dessa begrepp påverkar affärsbeslut. Genom att arbeta med konkreta exempel och beräkningar får eleverna insikt i hur de kan sätta affärsmässiga priser.

1. Prissättning och lönsamhetens grundprinciper

Undervisningen under dessa veckor syftar till att introducera begreppen prissättning och lönsamhet. Eleverna kommer att lära sig hur man sätter affärsmässiga priser baserat på kostnader, marknadsanalys och förväntad vinst. Fokus kommer ligga på att förstå sambandet mellan pris, kostnader och lönsamhet.

Centralt innehåll

Grundläggande begrepp inom prissättning och lönsamhet

Betygskriterium (E)

Eleven kan redogöra för grundläggande begrepp inom försäljning.

(Läroplan för gymnasiet, Gy 22, Personlig försäljning 1)

v. 48 - Introduktion till prissättning (27/11-3/12)

- Lektion 1 - Introduktion till prissättning och lönsamhetens betydelse
- Lektion 2 - Genomgång av kostnadsberäkningar

v. 49 - Beräkningar av lönsamhet och priser (4/12-10/12)

- Lektion 3 - Övningar i att räkna på lönsamhet
- Lektion 4 - Praktiska exempel på prissättning

v. 50 - Effekter av prissänkningar (11/12-17/12)

- Lektion 5 - Hur påverkar en prissänkning lönsamheten?
- Lektion 6 - Diskussion och analys av case-studier

v. 51 - Sätta affärsmässiga priser (18/12-24/12)

- Lektion 7 - Verktyg för att sätta affärsmässiga priser

- Lektion 8 - Avslutande projektarbete och reflektion över inlärd kunskaper

Uppföljning

- □ Word - Skapar ett dokument.
- □ Utveckla - Utökade lektionsbeskrivningar
- ➡ Nästa - Fortsätt planeringen

Tags: [Planering](#)