



Hvordan får en virksomhed solgt sine varer på den bedst mulige måde?

### OM STUDIERETNINGEN

Lær om salg, markedsføring, reklamer, økonomi, iværksætteri og produktudvikling i både teori og praksis. Du skal f.eks. analysere virksomheders økonomiske situation og markedssituation, analysere forbrugernes efterspørgsel og købevaner samt udarbejde forslag til budget og markedsføring.

På 2. År skal du starte din egen virksomhed og prøve at arbejde med alt lige fra produktudvikling, fremlæggelse af forretningsplan i Nordea, analyse af markedsf forhold og praktisk salg og markedsføring.

I faget innovation lærer du metoder til det og prøver at være rigtig iværksætter. Du deltager desuden i salgsmesser, hvor du skal fremlægge dine ideer og din forretningsplan for virksomhedsledere, der giver dig feedback og råd til det videre forløb.

Til fællesarrangementer vil du møde forskellige iværksættere og høre om, hvordan de har tacklet de udfordringer, som altid vil opstå.

### STUDIERETNINGSFAG

Afsætning A  
Virksomhedsøkonomi A  
Innovation C

### OBLIGATORISKE FAG

Dansk A  
Engelsk A  
2. Fremmedsprog (Spansk A eller Tysk B)  
Samtidshistorie B  
International økonomi B  
Erhvervsret C  
Matematik C  
Samfundsfag C  
IT og Sundhed

### VALGFAG

Tysk A  
Matematik A  
Matematik B  
Samfundsfag B  
Finansiering C  
Kulturforståelse C  
Markedskommunikation C  
Psykologi C  
Organisation C



### HVIS DU VIL VIDE MERE

Kontakt en af vores vejledere:  
**Pia Flindt Christensen**  
tlf.: 2542 4635  
**Elisabeth E. Jacobsen**  
tlf.: 2542 4658