

## E-læringsmateriale

Trælasterunionen har udarbejdet et spændende e-lærings-websted

([www.byggemarkedscase.dk](http://www.byggemarkedscase.dk)), som er skræddersyet til hg-elever.

Vi har beskæftiget os med salg og service, opgave 2, Behov og købmotiver. Til opgaven var tilknyttet et videoklip (sekvens 7 – ”Boremaskinen”), som blev vist ved hjælp af en projektor. Efterfølgende løste eleverne opgaven ved hjælp af lærebog, egne notater, samtale med andre elever/lærer m.m.



## Mål

Fra F-niveauet: 5) kan redegøre for forbrugerforhold.

## Middel

Eleverne i klassen er udstyret med bærbare pc'er med trådløs internetforbindelse, hvor eleverne kan surfe ind på [www.byggemarkedscase.dk](http://www.byggemarkedscase.dk) og læse opgaven, med og eventuelt se videoklipet igen. Der blev afsat fire lektioner til forløbet.

## Metode

Eleverne inddeles i grupper á to. I grupperne arbejder eleverne induktivt med løsning af opgaven.

## Læringsstil

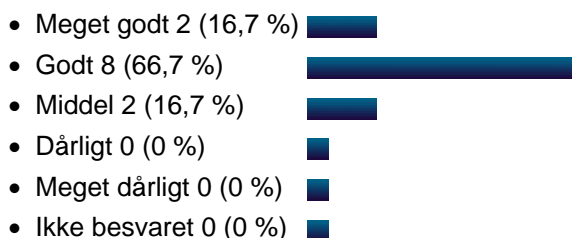
Eleverne arbejder med problemerne, som er opdelt i delopgaver (assimilativ erkendelse).

## Elevernes feedback

Efter undervisningsforløbet har eleverne svaret følgende:

**Titel: Salg og service-laboratoriet: Byggemarkedscase, opgave 2, Behov og købmotiver**

- 1. Hvordan vurderer du forløbet? (Givet til 12 af 12):



2. Er der noget, som du vil fremhæve som bedre end normal undervisning? Normal undervisning er altså, hvor du har læst lektien hjemme, læreren fortæller ved tavlen, og endelig du laver opgaverne.

Elevernes respons på dette spørgsmål er sammenfattet således:

Det er en sjovere form for undervisning, at vi først ser en film og så skriver ud fra det. Det er mere spændende end at lave det samme hele tiden.

**3.** Er der noget, som du vil fremhæve som dårligere i forhold til normal undervisning

Elevernes respons på dette spørgsmål er sammenfattet således:

Der er mere uro end ved normal tavleundervisning.