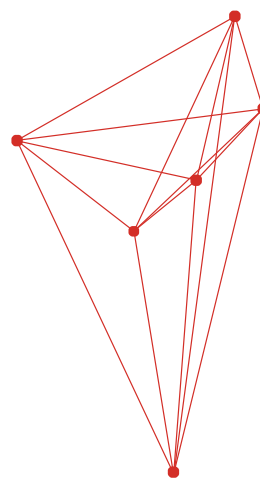


STUDIEORDNING
Handelsøkonom AK

Erhvervsakademi Sjælland (EASJ)
Campus Næstved

2011-2013



Studieordning for uddannelsen til
Handelsøkonom (AK) ved Erhvervsakademierne Dania, Sjælland, Copenhagen Business og
Lillebælt.

Gældende pr. 1. september 2011.

*Denne version indeholder udelukkende de elementer, som er udarbejdet i fællesskab af
ovenstående institutioner, som har godkendelse til udbud af uddannelsen. Deltagere i
netværket er:*

Susanne Dixen – Erhvervsakademi Dania (netværksformand)

Anne Bay Nordtorp – Erhvervsakademi Sjælland

Rex Andersen – Erhvervsakademi Lillebælt

Henrik Juhl Paulsen – Erhvervsakademi Copenhagen Business

2011.09.01

Der tages forbehold for eventuelle trykfejl og ændringer

Indholdsfortegnelse

| | |
|--|----|
| 1. Indledning..... | 6 |
| 2. Studieordningens struktur og indhold..... | 7 |
| 2.1 Studieordningens struktur | 7 |
| 2.2 Studieordningens indhold | 7 |
| 3. Uddannelsens fællesdel..... | 8 |
| 3.1 Uddannelsens overordnede rammer | 8 |
| 3.1.1 Uddannelsens formål | 8 |
| 3.1.2 Uddannelsens varighed – 120 ECTS | 8 |
| 3.1.3 Dimittendens titel | 9 |
| 3.1.4 Optagelsesbetingelser | 9 |
| 3.2 Uddannelsens indhold..... | 10 |
| 3.2.1 Uddannelsens kerneområder – 90 ECTS | 10 |
| 3.2.2 Uddannelsens obligatoriske uddannelseselementer – 45 ECTS..... | 11 |
| 3.2.2.1 Erhvervsøkonomi..... | 11 |
| 3.2.2.2 Organisation og ledelse | 13 |
| 3.2.2.3 Handelsjura | 15 |
| 3.2.2.4 Salg, strategi og markedsføring | 16 |
| 3.2.2.5 Handelskommunikation | 17 |
| 3.2.2.6 Indkøb og logistik | 19 |
| 3.2.3 Uddannelsens praktikdel – 45 ECTS | 20 |
| 3.3 Uddannelsens struktur på fællesdelen | 21 |
| 3.4 Prøver | 22 |
| 3.4.1 Prøver fælles for alle erhvervsakademier | 23 |
| 3.4.1.1 Tværfaglig skriftlig eksamen – 1. års prøve | 23 |
| 3.4.1.2 Specialeeksamen | 24 |
| 3.4.1.3 Mundtlig eksamen - praktik..... | 24 |
| 3.4.1.4 Det afsluttende eksamensprojekt..... | 24 |
| 3.4.2 Reeksamen | 25 |
| 4. Uddannelsens institutionsspecifikke del | 27 |
| 4.1 Institutionsspecifikke uddannelseselementer – 15 ECTS..... | 27 |
| 4.1.1 International handel | 27 |

| | |
|--|----|
| 4.1.2 Valgfag 1 – salg og salgsledelse | 29 |
| 4.1.3 Valgfag 2 – indkøb og indkøbsledelse | 29 |
| 4.1.4 Valgfag 3 – detailhandel og detaillerede | 29 |
| 4.1.5 Valgfag 4 - oplevelsesøkonomi | 29 |
| 4.1.6 Valgfag 5 – udvidet forhandlingsteknik | 29 |
| 4.1.7 Valgfag 6 – kommunikation i praksis..... | 29 |
| 4.2 Institutionsspecifikke prøver..... | 29 |
| 4.2.1 Semestertest..... | 29 |
| 4.2.2 Specialefagsprøve | 29 |
| 4.3 Muligheder for at gennemføre dele af uddannelsen i udlandet | 30 |
| 4.4 Krav til skriftlige opgaver og projekter | 30 |
| 4.4.1 Stopprøver..... | 30 |
| 4.5 Eksamenregler..... | 31 |
| 4.5.1: Hjælpe midler:..... | 31 |
| 4.5.2: Anvendt sprog: | 31 |
| 4.5.3: Særlige prøvevilkår:..... | 31 |
| 4.5.4: Brug af egne og andres arbejder:..... | 31 |
| 4.5.5: Disciplinære foranstaltninger i tilfælde af eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen:..... | 31 |
| 4.5.6: Bedømmelse af formulerings- og staveevne: | 31 |
| 4.5.7: Klager: | 31 |
| 4.6 Undervisnings- og arbejdsformer..... | 32 |
| 4.6.1 Projekter | 32 |
| 4.6.1.1: 1. Semesterprojekt (virksomheden internt) | 33 |
| 4.6.1.2: 2. Semesterprojekt (virksomheden eksternt) | 34 |
| 4.6.2 Retningslinjer for differentieret undervisning..... | 34 |
| 4.5.3 Læsning af tekster på engelsk | 35 |
| 4.7 Regler om deltagelse i undervisningen | 35 |
| 4.8 Praktikkens gennemførelse | 35 |
| 4.9 Regler for merit og meritaftaler | 36 |
| 4.9.1 Horisontal merit | 36 |
| 4.9.2 Vertikal merit..... | 37 |
| 5. Regler for uddannelsens og studieordningens kvalitet | 37 |

1. Indledning

Denne studieordning for Handelsøkonomuddannelsen er udarbejdet i fællesskab af landets erhvervsakademier, som har udbudsgodkendelse til uddannelsen. Samarbejdet skal blandt andet sikre, at de færdiguddannede opnår viden, færdigheder og kompetencer på erhvervsakademiniveau, som beskrevet i Kvalifikationsrammen for videregående uddannelse (jf. bekendtgørelse om akkreditering og godkendelse af erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser m.v.).

Desuden skal den fælles studieordning sikre, at de studerende ved studie- eller institutionskift godskrives de beståede fag og kan færdiggøre uddannelsen.

Den enkelte institution kan, når det er begrundet i usædvanlige forhold, dispensere fra de regler i studieordningen, der alene er fastsat af erhvervsakademiet/erhvervsakademierne.

Studieordningen har til formål at give den studerende en overordnet orientering om uddannelsens indhold og de regler, der gælder for optagelse, gennemførelse og evaluering m.v. Reglerne fremgår desuden af nedennævnte bekendtgørelser.

I vejledningen af den studerende står studieordningen og bekendtgørelserne ikke alene, men suppleres af andre uddannelses- og institutionsspecifikke regler og vejledninger, f.eks. eksamensreglement, vejledning i projektskrivning, speciale- og praktikforløb m.m.

2. Studieordningens struktur og indhold

2.1 Studieordningens struktur

Studieordningen er jf. retningslinjerne i Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser opdelt i

- **en fællesdel**, der finder anvendelse på alle erhvervsakademier, som er godkendt til udbud af uddannelsen
- **en institutionsspecifik del**, som angiver institutionsspecifikke retningslinjer og krav. Dele heraf kan være udarbejdet i fællesskab af erhvervsakademierne.

Institutionen kan, når det findes begrundet i udsædvanlige forhold, dispensere fra reglerne i studieordningens fællesdel og institutionsdel. Institutionerne samarbejder om en ensartet dispensationspraksis.

2.2 Studieordningens indhold

Studieordningen er udarbejdet efter retningslinjerne i Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og Professionsbacheloruddannelser – BEK nr. 882 af 08/08/2011 samt Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelse inden for handel (Handelsøkonom AK) - BEK nr. 698 af 03/07/2009.

Desuden gælder følgende bekendtgørelser og love:

- Bekendtgørelse om akkreditering og godkendelse af erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser - BEK nr. 684 af 27/06/2008
- Bekendtgørelse om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser – BEK nr. 87 af 07/02/2011
- Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede uddannelser – BEK nr. 1016 af 24/08/2010
- Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse – BEK nr. 262 af 20. marts, 2007
- Bekendtgørelse om kvalitetssikring af erhvervsrettet videregående uddannelse – BEK nr. 1146 af 01/10/2010

For yderligere information henvises til Undervisningsministeriets hjemmeside www.uvm.dk, som indeholder alle bekendtgørelser og love i forbindelse med korte videregående uddannelser.

3. Uddannelsens fællesdel

I uddannelsens fællesdel beskrives de overordnede rammer for uddannelsen, uddannelsens obligatoriske elementer samt eksamen.

Uddannelsens videngrundlag er erhvervs- og professionsbaseret samt udviklingsbaseret, hvilket indebærer, at uddannelsen er baseret på ny viden om centrale tendenser inden for de erhverv, som uddannelsen retter sig mod, samt ny viden fra forsøgs- og udviklingsarbejde og ny viden fra forskningsfelter, som er relevante for uddannelsens kerneområder.

3.1 Uddannelsens overordnede rammer

3.1.1 Uddannelsens formål

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at kunne varetage arbejde med at planlægge, organisere og gennemføre opgaver, der bredt vedrører handelsvirksomheders indkøb, salg og markedsføring.

Den uddannede skal have viden og forståelse for fagområdernes praksis, anvendt teori og metode på et niveau, der kvalificerer til selvstændigt at kunne analysere og vurdere problemstillinger.

Uddannelsen skal endvidere udvikle til selvstændighed, samarbejdsevne og evne til at skabe fornyelse samt udvikle interesse for og evne til aktiv medvirken i et demokratisk samfund.

3.1.2 Uddannelsens varighed – 120 ECTS

Uddannelsen er en kort, videregående erhvervsakademiuddannelse med en varighed på 2 år.

Uddannelsen er tilrettelagt som en vekseluddannelse og er normeret til 2 studenterårsværk. Et studenterårsværk er en fuldtidsstuderendes arbejde i 1 år og svarer til 60 point i European Credit Transfer System (ECTS-point). Hele uddannelsen svarer således til 120 ECTS-point.

75 ECTS-point af det samlede uddannelsesforløb gennemføres som undervisnings- og projektføreløb på uddannelsesinstitutionen, mens de resterende 45 ECTS-point gennemføres som prak-

tisk uddannelse under lønnet¹ ansættelse (praktik) i en eller flere virksomheder i Danmark eller i udlandet.

3.1.3 Dimittendens titel

En erhvervsakademiuddannelse inden for handel giver ret til at anvende betegnelsen Handelsøkonom AK.

Uddannelsens engelske betegnelse er Academy Profession Degree in Commerce Management, og titlen er AP Graduate in Commerce Management.

3.1.4 Optagelsesbetingelser

- en gymnasial uddannelse (stx, htx, hhx eller hf) med engelsk C eller
- følgende erhvervsuddannelser:
 - detailhandelsuddannelse med specialer
 - detailslagter med specialer
 - eventkoordinatoruddannelsen, trin 2
 - finansuddannelsen, trin 2
 - generel kontoruddannelse
 - handelsuddannelse med specialer
 - kontoruddannelse med specialer

eller

- en anden relevant erhvervsuddannelse, som kan sidestilles med ovenstående med engelsk C og enten erhvervsøkonomi D eller matematik D.

Der kan gives tilladelse til, at en ansøger søger uddannelsen på et andet grundlag end de fastsatte adgangskrav, hvis ansøgeren efter en realkompetencevurdering skønnes at have faglige kvalifikationer, der kan sidestilles hermed, samt ansøgeren vurderes at kunne gennemføre uddannelsen.

Tilladelsen betinges af, at ansøgeren senest inden studiestart består en kvalifikationsprøve eller gennem en anden form for individuel bedømmelse dokumenterer de nødvendige kvalifikationer.

Såfremt der ikke er plads på studiet til alle ansøgere, vil de af akademiet vedtagne prioriteringsprincipper træde i kraft. Ved vurdering af egnetheden kan den studerende blive indkaldt til samtale.

¹ Ved ophold i udlandet kan praktikken være ulønnet, hvis lønnede praktikophold ikke er sædvane i landet. Dette fremgår af Bekendtgørelse om ændring af bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelse inden for handel (handelsøkonom AK) og bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelse inden for laboratorieområdet (laborant AK) af 1. juni, 2010. Der vil være mulighed for at søge SU-støtte under opholdet.

3.2 Uddannelsens indhold

Handelsøkonomuddannelsen består af følgende uddannelseselementer:

- 45 ECTS-point: Undervisning i uddannelsens kerneområder (obligatoriske)
- 45 ECTS-point: Lønnet praktik
- 15 ECTS-point: Institutionsspecifikke uddannelseselementer
- 15 ECTS-point: Afsluttende eksamensprojekt

I alt 120 ECTS-point.

3.2.1 Uddannelsens kerneområder – 90 ECTS

Uddannelsen omfatter følgende kerneområder:

- Kommunikation
- Virksomheden
- Marked og samfund
- Handel

Undervisningen og samt praktikforløbet har følgende mål for læringsudbyttet - opdelt i viden, færdigheder og kompetencer:

Viden:

Den uddannede har viden om:

1. den globale udvikling i samfundsmæssige og interkulturelle forhold samt kommunikationsformer af relevans for national og international handel
2. virksomhedens strategiske og økonomiske organisering, ledelse samt centrale områder inden for handelsjura og grundlæggende selskabsret
3. virksomhedens strategiske muligheder i forbindelse med indkøb, salg og markedsføring
4. iværksætter og entreprenørens rolle

Færdigheder:

Den uddannede kan:

1. opstille og vurdere virksomhedens idé, mål og strategier samt vurdere virksomhedens organisation og udvikling

2. vurdere driftsøkonomiske problemstillinger, virksomhedens regnskab samt udarbejde virksomhedens driftsbudgetter
3. anlægge en logistisk synsvinkel på virksomhedens handel samt udarbejde handlingsplaner herfor, herunder kunne anvende handelsjura i daglig praksis
4. planlægge, udarbejde og gennemføre markedsanalyser samt opstille handlingsplaner i samarbejde med en konkret virksomhed
5. formidle praksisnære problemstillinger og løsningsforslag på dansk og engelsk inden for salg, indkøb og markedsføring

Kompetencer:

Den uddannede kan:

1. håndtere forskellige funktioner af betydning for virksomhedens indkøb, salg og markedsføring med forståelse for samfundets og omgivelsernes værdier i et globalt marked
2. håndtere praktiske projekter samt handelsprocesser på operationelt og taktisk niveau
3. deltage i koordinering og udførelse af kommunikative opgaver i en internationalt orienteret virksomhed
4. i en struktureret sammenhæng opbygge vidennetværk og indgå i videndeling i relation til erhvervet

3.2.2 Uddannelsens obligatoriske uddannelseselementer – 45 ECTS

Ved den praktiske tilrettelæggelse af undervisningen er kerneområderne opdelt i uddannelseselementer (fag) med egne læringsmål. Dette af hensyn til det tværgående aspekt samt undervisningens optimering.

Der undervises i følgende obligatoriske uddannelseselementer (fag):

- 10 ECTS-point: Erhvervsøkonomi
- 10 ECTS-point: Organisation og ledelse
- 5 ECTS-point: Handelsjura
- 10 ECTS-point: Salg, strategi og markedsføring
- 5 ECTS-point: Handelskommunikation
- 5 ECTS-point: Indkøb og logistik

3.2.2.1 Erhvervsøkonomi

Faget svarer til 10 ECTS-point.

Indhold:

- Driftsøkonomi:
 - *Driftsøkonomiske problemstillinger*
 - *Grundlæggende prisoptimering*
 - *Indsigt i forskellige markedsformer*
- Regnskab:
 - *Regnskabsanalyse*
 - *Kendskab til gældende regnskabslovgivning*
- Budgettering:
 - *Budgettering og budgetmodeller, herunder forretningsplaner*
- Investering og finansiering

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- grundlæggende regnskabsprincipper og -lovgivning
- virksomhedens omkostningsstruktur
- virksomheders økonomiske styringsområder
- forskellige rapporterings- og økonomistyringsmodeller, herunder kvalitets- og videnregnskaber, sociale regnskaber og miljøregnskaber
- opstilling af virksomhedens resultat-, balance-, og likviditetsbudgetter
- budgettets betydning for styringen af en virksomhed og økonomien i et projekt
- forskellige markedsformer og deres indflydelse på effektiviteten
- beregning af investeringer samt forskellige finansieringsformer og disses karakteristika

Færdigheder

Den uddannede kan:

- vurdere driftsøkonomiske problemstillinger
- foretage lønsomhedsbetragtninger under hensyntagen til virksomhedens handlingsparametre

- opstille, analysere og vurdere virksomhedens regnskab
- opstille og analysere forskellige rapporterings- og økonomistyringsmodeller
- opstille virksomhedens resultat-, balance-, og likviditetsbudgetter
- redegøre for konsekvenser i resultat- og likviditetsbudgettet ved ændringer i budgetforudsætninger
- foretage en simpel prisoptimering på baggrund af kendte markeds- og omkostningsforventninger, herunder kunne analysere virksomhedens omkostningsstruktur og omkostningsforløb ved forskellig faktorindsats og kapacitetsudnyttelse.
- vurdere det økonomiske potentiale af et projekt
- beregne og vurdere investeringers lønsomhed, vurdere ud fra en helhedsbetragtning samt kunne udarbejde forskellige finansieringsforslag i forbindelse med investeringer i omsætnings- og anlægsaktiver
- anvende generelle operationelle IT-værktøjer

Kompetencer

Den uddannede kan:

- vurdere økonomiske konsekvenser af handlinger på forskellige niveauer i virksomheden

3.2.2.2 Organisation og ledelse

Faget svarer til 10 ECTS-point.

Indhold:

- Personlig udvikling
 - *Metoder til udvikling af personligheden*
 - *Metoder til styrkelse af gennemslagskraft*
- Organisation
 - *Analyse af de centrale elementer i organisationen og de eksterne faktorer, som er bestemmende for organisationens udvikling*
 - *Vurdering af virksomhedens idé, mål og strategier*
- Ledelse
 - *Ledelsesbegrebet, ledelsesadfærd og ledelsesroller*
- Projektstyring
 - *Metoder til projektstyring*
 - *Projektlederrollen*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- udvalgte teorier om personligheden, livsstadier samt adfærd og vaner
- personlighedsanalyser og anvendelsen af disse med forskelligt formål
- metoder til større selvindsigt, empati og indlevelse
- indsigt i entreprenørens rolle, vilkår og personlige egenskaber
- organisationsteori, herunder systemteori samt sammenhængen mellem organisationsstrukturer og koordineringsprincipper
- motivationsteorier
- hvordan grupper fungerer og optimering af gruppesamarbejdet
- ledelsesbegrebet, lederens menneskesyn, ledelsesformer og lederroller
- organisationskulturbegrebet
- styringsniveauer i organisationen og opgavernes fordeling
- styringsprocesser herunder beslutningsmodeller samt strategisk planlægning og ledelse
- innovation og organisationsudvikling
- metoder til projektledelse og projektstyring

Færdigheder

Den uddannede kan:

- analysere og reflektere over egne værdier og behov på baggrund af forskellige personlighedsteorier
- anvende personanalysen til selvrefleksion og afkodning af adfærd
- opstille en personlig handlingsplan med mål og værdier
- kommunikere med indlevelse
- analysere og vurdere en organisations struktur, kultur og processer
- vurdere virksomhedens strategiske muligheder i forhold til den interne og eksterne situation
- reflektere over egen lederrolle, menneskesyn og stil
- anvende projektledelsesværktøjer
- anvende motivations- og gruppeteori i projekt- og casearbejde

Kompetencer

Den uddannede kan:

- udøve selvledelse og selvudvikling
- samarbejde med udgangspunkt i fælles værdier
- arbejde projektorienteret

3.2.2.3 Handelsjura

Faget svarer til 5 ECTS-point.

Indhold:

- Nationale og internationale retskilder samt procesret
- Regler for køb og salg samt kontraktindgåelse
- Kreditsikring
- Grundlæggende selskabsret

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- nationale og internationale retskilder som et middel til at fastslå gældende ret
- procesret, som muliggør en identifikation af den domstol, der skal behandle en given sag og lovvalgsreglerne
- kendskab til reglerne om erstatning udenfor kontrakt, produktansvar samt forsikringsretlige regler
- reglerne om kreditsikring, herunder reglerne om overdragelse af fordringer samt pant og kaution
- selskabsformerne, selskabsdannelsen og selskabshæftelsen

Færdigheder

Den uddannede kan:

- anvende de nationale regler om indgåelse af aftaler, herunder reglerne om mellemmænd og principperne om kontraktfrihed
- anvende købeloven på køb af løsøre, herunder især parternes forpligtelser, misligholdelsesformer og misligholdelsesbeføjelser

- anvende principperne i Den Internationale Købelov
- anvende de centrale markedsføringsretlige regler, herunder reglen om god markedsføringsskik samt forbud mod visse markedsføringstiltag

Kompetencer

Den uddannede kan:

- bidrage ved identifikation af juridiske problemstillinger samt løsningen af disse

3.2.2.4 Salg, strategi og markedsføring

Faget svarer til 10 ECTS-point.

Indhold:

- Salg:
 - *Salgets faser*
 - *Salgpsykologi*
 - *Kundeanalyse*
 - *Personligt salg og forhandlingsteknik*
 - *Præsentationsteknik*
- Strategi og markedsføring:
 - *Virksomhedens interne forhold*
 - *Generelle markedsforhold*
 - *Konkurrence- og udbudsforhold*
 - *Efterspørgselsforhold, segmentering og målgruppevalg*
 - *Analyse af makroforhold*
 - *Markedsanalyse, metode og rapportteknik*
 - *Generelle strategimodeller, herunder vækststrategier*
 - *Virksomhedens handlingsparametre*
 - *Handlingsplaner, implementering og kontrol af disse.*
 - *Markedsmuligheder og iværksætter*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- virksomhedens strategiske afsætningsmuligheder i forbindelse med markedsføring og salg, herunder viden om distributionens indflydelse på virksomhedens strategiske muligheder
- de strategiske overvejelser ved iværksætteri i relation til opdukkende markedsmuligheder, herunder forståelse for betydningen af samarbejde og personbaserede netværk.

Færdigheder

Den studerende kan:

- planlægge og gennemføre markedsanalyser ved hjælp af enkle desk- og fieldresearch metoder og med udgangspunkt i analyseresultaterne være i stand til at
 - afdække virksomhedens strategiske situation
 - opstille prognoser for efterspørgsel
 - formulere markedsstrategier
 - anvende virksomhedens handlingsparametre samt
 - inddrage markedsføringsværktøjer til opstilling af handlingsplaner og planer for kontrol heraf
- anvende metoder til idégenerering, kreativ problemløsning og problemidentifikation
- kan generere og forstå beskrivende statistisk materiale
- fremstille et struktureret, skriftligt projekt samt gennemføre mundtlige/visuelle præsentationer ved brug af hensigtsmæssige analyse- og præsentationsmetoder.
- gennemføre tilbudsforretninger, analysere og vurdere kunder og konkurrenter
- gennemføre salgsprocessen med udgangspunkt i salgets psykologiske faser fra emneudvælgelse til det afsluttende salg og opfølgning

Kompetencer

Den studerende kan:

- kan gennemføre en situationsanalyse af virksomhedens interne forhold, mikro- og makroverdens perspektiv samt virksomhedens overordnede strategier og muligheder for vækst.

3.2.2.5 Handelskommunikation

Faget svarer til 5 ECTS-point.

Indhold:

- Kulturanalyse
- Internationale kommunikationsformer
- Skriftlig og mundtlig handelsfaglig engelsk

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- forskellige landes kultur og værdier
- global udvikling i interkulturelle forhold samt kommunikationsformer i primært engelsktalende lande
- forretningspraksis og kulturelle problemstillinger vedrørende international handel
- udvalgte kulturteorier og deres anvendelse
- redskaber til håndtering af kulturforskelle og -nuancer
- korrekt grammatisk sprogbrug i såvel skrift som tale

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende engelsk i professionelle sammenhænge inden for handel og markedsføring
- planlægge, udarbejde og gennemføre en enkel lande- og kulturanalyse
- opstille forskellige løsningsforslag til en given kulturel problemstilling
- formidle praksisnære problemstillinger og løsningsforslag på engelsk

Kompetencer

Den studerende kan:

- deltage i koordinering og udførelse af kommunikative opgaver i en internationalt orienteret virksomhed
- bidrage til identifikation af kulturelle problemstillinger samt løsningen af disse

3.2.2.6 Indkøb og logistik

Faget svarer til 5 ECTS-point.

Indhold:

- Indkøb:
 - *Indkøbsteori og -strategi*
 - *Indkøbets faser*
 - *Leverandørsøgning, -vurdering og -kontrol*
 - *Udbudsforretninger*

- Logistik:
 - *Virksomhedens indgående logistik og materialeforsyningsbehov*
 - *Sammenhængen mellem salg, produktion, materialeforsyning og indkøb.*
 - *Lagerteori og -omkostninger, lagerstyringsprincipper*
 - *Overordnede logistiske styringsprincipper, f.eks. JIT, Kanban m.v.*
 - *Virksomhedens udgående logistik*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- indkøbets og logistikens betydning for virksomhedens strategiske situation
- de kvalitetsmæssige og miljømæssige aspekter i forbindelse virksomhedens vare- og materialeforsyning
- hvordan informationsteknologien kan påvirke virksomhedens logistiske effektivitet.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anlægge en logistisk synsvinkel i forbindelse med virksomhedens indkøb, vare- og materialeforsyning, herunder kan opstille og vurdere logistiske mål og strategier
- udarbejde en handlingsplan på grundlag af en logistisk analyse med inddragelse af organisatoriske, kvalitetsmæssige og miljømæssige aspekter
- gennemføre indkøbsprocessen fra udbudsforretning til afsluttende køb og opfølgning
- kan inddrage IT i forbindelse med virksomhedens handel

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere handelsprocesser med forståelse for beslutningernes logistiske konsekvenser.

3.2.3 Uddannelsens praktikdel – 45 ECTS

Formålet med praktikforløbet er at bibringe den studerende erhvervskompetencer inden for uddannelsens formål og kerneområder.

Praktikforløbet er placeret på uddannelsens 3. semester samt halvdelen af 4. semester. Den studerende har dermed mulighed for at sikre et godt teoretisk fundament på første år, før praktikforløbet med løn starter.

Praktikforløbet er som udgangspunkt tilrettelagt som et langt ubrudt forløb af hensyn til såvel virksomhedens mulighed for at få en praktikmedarbejder, som kan nå at løse tilstrækkeligt komplekse opgaver, og den studerendes mulighed for grundig fordybelse i erhvervspraksis.

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- virksomhedens idé, mål og strategier
- virksomhedens organisering og ledelse samt økonomiske situation
- samfundsmæssige og interkulturelle forhold af relevans for virksomhedens handel
- virksomhedens logistik, herunder håndtering af indkøb- og salgsfunktionerne
- indholdet af en konkret jobfunktion inden for salg, indkøb eller markedsføring samt funktionens samspil med virksomhedens øvrige funktioner
- opbygning af vidennetværk

Færdigheder

Den studerende kan:

- analysere og reflektere over egen evne til indfrielse af målene i den opstillede handlingsplan for praktikforløbet
- reflektere over faglig og personlig udvikling under praktikforløbet
- opstille nye, fremtidige mål for den aktuelle jobfunktion
- kan formidle praksisnære problemstillinger og løsningsforslag inden for salg, indkøb eller markedsføring i praktikvirksomheden
- vurdere driftsøkonomiske, logistiske, handels- eller markedsføringsmæssige problemstillinger i virksomheden samt opstille forslag til handlingsplaner

Kompetencer

Den studerende kan:

- selvstændigt bestride en jobfunktion inden for handel
- håndtere praktiske problemstillinger og handelsprojekter på operationelt og taktisk niveau
- deltage i koordinering og udførelse af kommunikative opgaver i virksomheden
- opbygge vidennetværk og indgå i videndeling i relation til erhvervet

For yderligere information om praktikdelens gennemførelse se afsnit 4.2 under den institutionspecifikke del af studieordningen.

3.3 Uddannelsens struktur på fællesdelen

Uddannelsen er som ovenfor nævnt struktureret med 75 ECTS-point teori samt 45 ECTS-point i lønnet ansættelse i en virksomhed. Under hele uddannelsen sikres progressionen desuden ved en række institutionspecifikke temaer, projekter og prøver.

| 1. semester | 2. semester | 3. semester | 4. semester |
|---|---|-----------------------|-----------------------------------|
| Virksomhed og marked | Implementering og ledelse | Praktik | Praktik og eksamensprojekt |
| Erhvervsøkonomi 5 - Driftsøkonomi - Regnskabsanalyse | Erhvervsøkonomi 5 - Budgettering - Økonomistyring | Praktik 3 0 | Praktik 1 5 |
| Organisation og ledelse 5 - Personlig udvikling - Organisation | Organisation og ledelse 5 - Ledelse - Projektstyring | | |

| | | | | | |
|---|-----------|---|-----------|-----------------|-----------------------------------|
| Salg, strategi og mar-kedsføring | 5 | Salg, strategi og mar-kedsføring | 5 | | |
| - Metode | | - Markedsanalyse | | | |
| - Situationsanalyse | | - Handlingsplaner | | | |
| - Personligt salg | | - Iværksætter | | | Mundtlig eksamen praktik |
| Handelskommunikation | 5 | Handelsjura | 5 | | Projektarbejde |
| - Engelsk | | | | | 1 |
| - Kultur | | | | | 5 |
| Indkøb og logistik | 5 | Institutionsspecifikke valgfag | 10 | Specialeeksamen | |
| International handel* | 5 | | | | |
| | | Tværfaglig skriftlig eksamen | | | Prøve afsluttende eksamensprojekt |
| ECTS pr. semester | 30 | | 30 | 30 | 30 |
| | | | | 0 | 0 |

* International handel er et institutionsspecifikt, obligatorisk fag

3.4 Prøver

Uddannelsens prøver er tilrettelagt inden for rammerne af Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede uddannelser, Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse samt Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser.

Den studerende skal aflægge 4 prøver, herunder det afsluttende eksamensprojekt, som er fælles for alle godkendte udbydere af uddannelsen. Dertil kommer institutionsspecifikke obligatoriske prøver, projekter og bundne forudsætninger, der skal sikre progression samt opnåelse af færdigheder og kompetencer. Se nedenfor under afsnit 4.

Såfremt en prøve/eksamen ikke er bestået, kan den studerende indstille sig til reeksamen, dog højst 3 gange til samme prøve/eksamen.

Det er en forudsætning, at den studerende har bestået de obligatoriske projekter/prøver samt bundne forudsætninger for at kunne indstille sig til det efterfølgende projekt eller prøve. Ligeledes skal samtlige forudgående prøver og obligatoriske projekter være bestået for at kunne indstille sig til det afsluttende eksamensprojekt.

Der er udarbejdet særlige bedømmelsesplaner for alle prøver, som beskriver kravene til opnåelse af bestemte karakterniveauer i henhold til 7-skalaen.

3.4.1 Prøver fælles for alle erhvervsakademier

De 4 prøver, som er fælles for alle udbydere af uddannelsen, er alle individuelle og bedømmes efter 7-skalaen. Prøven skal bestås med minimum karakteren 02.

I tilfælde af, at en eksamen ikke bestås, henvises til erhvervsakademiets regler for reeksamination. Ved mundtlig eksamen vil det almindeligvis være næste gang, der afholdes mundtlige eksaminer på uddannelsen. Ved tværfaglig skriftlig eksamen afholdes der en reeksamination i starten af 3. semester.

3.4.1.1 Tværfaglig skriftlig eksamen – 1. års prøve

Eksamen afholdes ved afslutningen af 2. semester som en 6 timers skriftlig, flerfaglig prøve med henblik på primært at afprøve læringsmål i fagene Erhvervsøkonomi, Organisation og ledelse, Salg, strategi og markedsføring samt Handelsjura. Det forventes, at den studerende kan arbejde tværfagligt med casematerialet, hvorved spørgsmålene skal forventes at inddrage enkelte elementer fra samtlige af uddannelsens fag, herunder International handel samt Indkøb og logistik.

48 timer før afholdelse af eksamen udleveres et caseoplæg til hver enkelt eksaminand. Casen må diskuteres blandt de studerende, men uddannelsesinstitutionen og underviserne besvarer ikke spørgsmål vedrørende materialet.

Ved starten af den 6 timers skriftlige prøve udleveres et opgaveark med spørgsmål, som tager udgangspunkt i casen.

Vurdering: Eksamen gennemføres med ekstern censur, og der gives karakter efter 7-skalaen. Eksamen skal være bestået inden udgangen af den studerendes 2. studieår efter studiestart, for at den studerende kan fortsætte på uddannelsen.

3.4.1.2 Specialeeksamen

Eksamen afholdes i anden halvdel af 3. semester.

Emnerne, der afprøves, skal ligge bredt indenfor specialevalgets emner samt inddrage elementer fra de obligatoriske kerneområder. Den studerende skal således arbejde med en konkret problemstilling fra praktikvirksomheden ved anvendelse af teori og erfaring, hvor hovedvægten ligger på specialet. Besvarelsen skal foreligge i form af en skriftlig rapport som basis for en mundtlig prøve.

Prøven skal dokumentere den studerendes evne til at identificere, afgrænse og analysere en praktisk problemstilling i praktikvirksomheden. Den studerende skal desuden kunne opstille og evaluere forslag til løsninger og implementeringsproces.

Vurdering: Eksamen har en varighed på 30 minutter og gennemføres med ekstern censur. Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen, hvor den skriftlige og den mundtlige del hver især vægter med 50 %.

3.4.1.3 Mundtlig eksamen - praktik

Eksamen afholdes medio 4. semester.

Formålet med den mundtlige eksamen er at afprøve den studerendes evne til at reflektere over opnåelse af læringsmål i praktikdelen. Den studerende skal kunne dokumentere opbygning af relevant netværk samt såvel personlig som faglig udvikling ved løsning af arbejdsopgaver. På baggrund heraf redegør den studerende for det afsluttende eksamensprojekts problemstilling, analyseproces og forventet inddragelse af værktøjer.

Den studerende skal vise kompetencer i at inddrage relevante værktøjer på tværs af fagområder samt kunne argumentere for en såvel faglig som personlig plan for opnåelse af læringsmål i den resterende del af uddannelsen.

Den studerende udarbejder en kort rapport, som danner grundlag for den mundtlige eksamen.

Vurdering: Prøven har en varighed på 30 minutter og gennemføres med intern censur. Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen, hvor den mundtlige del vægter 80 %.

3.4.1.4 Det afsluttende eksamensprojekt

Det afsluttende eksamensprojekt afslutter uddannelsen ved udgangen af 4. semester. Ved eksamen indgår såvel en skriftlig som mundtlig del.

Formålet med det afsluttende eksamensprojekt er, at den studerende på et metodisk grundlag dokumenterer evne til at bearbejde en praksisnær problemstilling i relation til en konkret opgave i en handelsvirksomhed. Opgaven skal ligge inden for centrale problemstillinger i uddannelsen og indeholde elementer fra specialedelen.

Eksamensprojektet skal normalt udarbejdes med udgangspunkt i praktikvirksomheden, hvorved eksamensprojektet vil blive en løsning af en konkret og virksomhedsspecifik problemstilling. Projektet kan også tænkes at være af mere brancheorienteret karakter, hvis dette er et ønske fra virksomheden.

Det afsluttende eksamensprojekt skal udarbejdes individuelt og andrage et omfang på 50 sider. Problemformuleringen og titel skal godkendes af vejleder.

I tilfælde hvor to studerende arbejder i samme virksomhed, kan der søges om ekstraordinær godkendelse af samarbejde om projektet. Godkendelse betinges af relevans, nøje angivelse af hvem der er ansvarlig for hvilke afsnit i projektet samt, at projektet forlænges med 15 sider.

Selve eksaminationen er individuel og har en varighed på 45 minutter.

Vurdering

Prøven er med ekstern censur, og der gives én samlet karakter for det afsluttende eksamensprojekts skriftlige og mundtlige del

I den samlede vurdering vægtes således:

Den skriftlige del: 75 %

Den mundtlige del: 25 %

Såfremt den studerende ikke består det afsluttende eksamensprojekt, skal der udarbejdes et nyt projekt med udgangspunkt i en helt ny problemformulering.

3.4.2 Reeksamen

Såfremt en studerende har været forhindret i at deltage i en prøve på grund af dokumenteret sygdom, skal den studerende have mulighed for at indstille sig til samme prøve i samme eller næstfølgende termin.

Såfremt den studerende ikke har bestået en prøve eller udebliver fra en prøve, kan den studerende indstille sig til en ny prøve i samme eller efterfølgende termin. Indstillingen skal ske skriftligt til kontoret senest 14 dage efter, at karakteren er oplyst. Indstillingen til reeksamen er på den studerendes eget ansvar.

Alle prøver, som den studerende skal deltage i inden udgangen af 1. studieår, skal være bestået inden udgangen af den studerendes 2. studieår efter studiestart, for at den studerende kan fortsætte på uddannelsen.

4. Uddannelsens institutionsspecifikke del

Uddannelsens institutionsspecifikke del indeholder særlige uddannelseselementer samt beskrivelse af en række lokale rammer for praktik, prøver, deltagelse i undervisningen med videre. Enkelte afsnit kan være udarbejdet i fællesskab af flere institutioner.

4.1 Institutionsspecifikke uddannelseselementer – 15 ECTS

Der udbydes på handelsøkonomuddannelsen en række uddannelseselementer, som er en særlig specialisering og perspektivering bredt relateret til uddannelsens kerneområder. Nogle er bundne/obligatoriske fag, mens andre kan være valgfrie på den enkelte uddannelsesinstitution.

På Erhvervsakademi Sjælland udbydes følgende institutionsspecifikke uddannelseselementer:

- 5 ECTS: International handel (obligatorisk)
- 10 ECTS: Salg og salgsledelse (valgfri)
- 10 ECTS: Indkøb og indkøbsledelse (valgfri)
- 10 ECTS: Detailhandel og Detail ledelse (valgfri)
- 10 ECTS: Oplevelsesøkonomi (valgfri)
- 10 ECTS: Udvidet forhandlingsteknik (valgfri)
- 10 ECTS: Kommunikation i praksis (valgfri)

Der kan forekomme ændringer i udbuddet af de institutionsspecifikke uddannelseselementer. Der oprettes 3 specialer. De studerende vælger specialer og de specialer, hvor der er flest tilmeldte oprettes. Hver studerende skal følge undervisning i to specialer og skal aflevere en obligatorisk opgave i begge specialer. Derudover skal der skrives projekt i ét af specialerne.

4.1.1 International handel

Faget svarer til 5 ECTS-point og er obligatorisk.

Indhold

- Relevante økonomiske indikatorer
 - *Arbejdsløshed*
 - *Inflation*
 - *Betalingsbalancen*
 - *Vækst*
 - *Konjunkturbevægelser*
- Politiske instrumenter
 - *Konjunkturpolitik herunder bl.a. Pengepolitik, Finanspolitik, Valutapolitik*
 - *Strukturpolitik*

- Global økonomi
 - *Rentens betydning*
 - *Udviklingstendenser*
- Internationale samarbejdsorganisationer
 - *WTO, EU, NAFTA, ASEAN osv.*
- Handelshindringer / told

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- virksomhedens makromiljø
- relevante økonomiske indikatorer
- hvilke politiske instrumenter, der kan tages i brug for at opfylde forskellige politiske målsætninger
- hvordan udviklingstendenser i verdensøkonomien kan påvirke afsætningen af varer nationalt og internationalt
- relevante internationale samarbejdsorganisationer
 - *WTO, EU, NAFTA, ASEAN osv.*
- handelshindrings betydning for afsætningen af varer
- relevante informationskilder til identificering af makroøkonomiske forhold

Færdigheder

Den uddannede kan:

- vurdere, hvordan ændringer i makromiljøet kan påvirke virksomhedens handel
- vurdere, hvordan forskellige politiske tiltag kan påvirke virksomhedens handel
- vurdere, hvordan handelshindringer kan påvirke virksomheden
- vurdere, hvordan internationale handelsorganisationer kan påvirke virksomheden
- anvende statistiskmateriale omkring makroøkonomiske forhold til at vurdere udviklingsmuligheder for virksomheden

Kompetencer

Den uddannede kan:

- gennemføre en analyse af, hvordan makromiljøet påvirker virksomhedens handel

4.1.2 Valgfag 1 – salg og salgsledelse

Se bilag 1

4.1.3 Valgfag 2 – indkøb og indkøbsledelse

Se bilag 1

4.1.4 Valgfag 3 – detailhandel og detailedelse

Se bilag 1

4.1.5 Valgfag 4 - oplevelsesøkonomi

Se bilag 1

4.1.6 Valgfag 5 – udvidet forhandlingsteknik

Se bilag 1

4.1.7 Valgfag 6 – kommunikation i praksis

Se bilag 1

4.2 Institutionsspecifikke prøver

Der er af institutionen foruden ovenstående eksaminer fastsat en række projekter og prøver, som løbende skal afprøve den studerendes viden, færdigheder og kompetencer.

4.2.1 Semestertest

Semesterprøver er en individuel afprøvning ved slutningen af 1. semester.

Der kan være tale om en skriftlig afprøvning under eksamenslignende forhold, som afprøver den studerendes faglige viden og færdigheder i uddannelseselementerne fra det forløbne semester. Prøven vil have en varighed på 4 – 6 timer, hvilket vil fremgå af uddannelsens aktuelle aktivitetsplan. Alternativt kan der være tale projekter, som på tilsvarende vis kan dokumentere den studerendes individuelle formåen i fagene.

Formålet med prøven er desuden at sikre, at den enkelte studerende gennem målrettet studie og test i fagene opnår øget indsigt i egne aktuelle, faglige færdigheder efter 1. semester.

Det er gives en intern karakter efter 7-skalaen. Består semesterprøven af flere prøver skal den studerende samlet set bestå med 02 i gennemsnit. Bestås delprøverne samlet set ikke, skal den studerende reeksamineres i de dele, som ikke er bestået.

4.2.2 Specialefagsprøve

Den studerende udarbejder individuelt eller gruppevis et projekt, som tager udgangspunkt i en konkret, praktisk problemstilling inden for det valgte speciale, hvor der skal være særligt fokus på implementeringsdelen. Problemformuleringen er enten bundet eller skal godkendes af vejleder.

Processen:

Processen har til formål at vise, at den studerende kan arbejde projekt- og problemorienteret inden for et specifikt fagområde med samtidig inddragelse af relevante fagområder på tværs. De endelige rammer for specialeprojektet aftales på baggrund af det aktuelle projektoplæg, som tilpasses specialets særlige faglige muligheder.

Der evalueres ved en individuel prøve ved projektets afslutning.

Der gives en intern karakter efter 7-skalaen.

4.3 Muligheder for at gennemføre dele af uddannelsen i udlandet

Uddannelsen til Handelsøkonom opfordrer til og giver mulighed for gennemførelse af praktikdelen i udlandet. Den studerende kan desuden søge om tilladelse og støtte til at læse enkelte uddannelseselementer i udlandet, såfremt erhvervsakademiet vurderer, at forløbet vil være hensigtsmæssigt i forhold til det samlede uddannelsesforløb på Handelsøkonomuddannelsen.

4.4 Krav til skriftlige opgaver og projekter

Foruden ovenstående rammer for projekter og prøver, har Erhvervsakademi Sjælland følgende krav til skriftlige opgaver:

Stopprøver

Underviser(ne) opstiller kravene i opgaven. Opgaverne er individuelle og gennemføres under prøvelignende forhold. Ved manglende godkendelse stiller underviser en ny opgave.

Alle opgaver skal være godkendt for at kunne deltage i en efterfølgende prøve. Der gives karakter eller bestået/ikke bestået til alle opgaver.

Projekter - generelt

De formelle krav til projekter, herunder problemformulering, indhold og tekststørrelse mv.

fremgår af akademiets "Vejledning til skriftlige opgaver". Alle projekter skal være bestået for at kunne komme til den tværfaglige skriftlige eksamen.

Projekter – specifikt

Til alle projekter udleveres der i god tid før projektets afvikling et projektoplæg indeholdende mål, fagområder, formkrav samt tidsplan for vejledning og evaluering.

På Handelsøkonomuddannelsen vil alle projekter tage afsæt i en konkret virksomhed

4.4.1 Stopprøver

Når en opgave eller aktivitet af Erhvervsakademiet kaldes "stopprøve" er det ensbetydende med, at opgaven/aktiviteten skal bestås/godkendes som grundlag for indstilling til det

efterfølgende projekt eller eksamen. Stopprøverne ligger udover de krævede projekter og eksaminer og vil fremgå af uddannelsens aktuelle aktivitetsplan.

Der skal som minimum udarbejdes stopprøver i Indkøb og Logistik, Handelskommunikation, International Handel, Erhvervsøkonomi, Handelsjura, Salg, Strategi og Markedsføring og Organisation og Ledelse. Deltagelse i planlagte camps er desuden at betragte som stopprøver og der kræves individuelle afløsningsopgaver ved manglende deltagelse.

4.5 Eksamenregler

Udover de i afsnit 3.4 beskrevne eksamensregler, som er gældende for alle udbudssteder, gælder følgende regler for de stillede prøver:

4.5.1: Hjælpemidler:

Forud før hver prøve informeres de studerende skriftligt om, hvilke hjælpemidler der er tilladt til den pågældende prøve

4.5.2: Anvendt sprog:

Medmindre andet er aftalt er det anvendte sprog ved prøverne dansk. Ved handelskommunikation vil sproget dog være engelsk.

4.5.3: Særlige prøvevilkår:

Hvis den studerende kan påvise fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse kan der eventuelt træffes aftale med studieledelsen om særlige prøvevilkår. Sådanne særlige vilkår kræver, at niveauet på prøven ikke ændres.

4.5.4: Brug af egne og andres arbejder:

Brug af andres arbejder uden kildehenvisning tolereres ikke. Ved projektskrivning kan plagiatkontrol forekomme ligesom kontrol kan forekomme ved prøver på skolen.

4.5.5: Disciplinære foranstaltninger i tilfælde af eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen:

Eksamenssnyd medfører bortvisning. Ved forstyrrende adfærd ved eksamen vil den studerende blive bortvist, og fremmødet anses som værende brug af et eksamensforsøg.

4.5.6: Bedømmelse af formulerings- og staveevne:

Forud før hver prøve informeres de studerende skriftligt om, hvorvidt formulerings- og staveevnen indgår i den samlede bedømmelse af eksamenspræsation.

4.5.7: Klager:

Eventuelle klager over en prøvebedømmelse skal begrundes og indgives skriftligt senest to uger efter bedømmelsesdatoen.

4.6 Undervisnings- og arbejdsformer

På uddannelsen indgår undervisning i erhvervs- og fagområdets praksis og central anvendt teori og metode samt, i det omfang det er relevant, undervisning i miljømæssige problemstillinger, samspillet mellem forskellige kulturformer samt entrepreneurskab. Undervisningsformerne skal udvikle den studerendes selvstændighed, samarbejdsevne og evne til at skabe fornyelse.

Relevant erhvervspraksis opfattes bredt som problemstillinger i handels- og servicevirksomheder herunder handel på business to business markedet samt detailhandlen.

Undervisningen skal ved valg af faglige emner og temaer inddrage problemstillinger fra forskellige typer af virksomheder med fokus på de udfordringer, som omstilling, udvikling og internationalisering medfører. Dette såvel i de obligatoriske uddannelseselementer som i specialeforløbet.

I undervisningen vil arbejds- og læringsformer, der udvikler selvstændighed, samarbejdsevne og innovationsevne, være det bærende element. Projektarbejde, vejledning, workshops og fieldwork vil være de centrale arbejds- og læringsformer. De studerende inddrages løbende i undervisningens tilrettelæggelse og tilskyndes til teambuilding, gensidig undervisning og kreativ udfoldelse.

Det gives ved uddannelsens start en grundig introduktion til uddannelsens formål og metoder samt værdier på erhvervsakademiet. Der lægges særlig vægt på arbejdet med gruppeprocesser, den personlige udvikling og hurtig inddragelse af virksomhedskontakter i undervisningen.

I første semester foretages en grundig introduktion til muligheden for specialisering, således den studerende kan foretage et kvalificeret valg, såfremt erhvervsakademiet udbyder valgmuligheder..

Undervisningen i de forskellige uddannelseselementer tilrettelægges i temaer, således projekter og prøver under det teoretiske forløb forekommer som en logisk afprøvning i det gennemgåede stof. Dette vil fremgå af erhvervsakademiets aktuelle aktivitetsplan samt lektionsplaner.

Den studerende søger parallelt med undervisningen praktikplads i en dansk eller udenlandsk virksomhed. Erhvervsakademiet vejleder i udarbejdelse af ansøgning og ansøgningsmetoder herunder brug af netværk.

4.6.1 Projekter

Projekterne har til formål at dokumentere den studerendes evne til at arbejde tværfagligt og helhedsorienteret samt opøve færdigheder og kompetencer i at foretage problemidentifikation, definere, analysere og løse problemstillinger inden for studiets fagområder.

Alle projekter har et hovedmål, som defineres af erhvervsakademiet under hensyntagen til temaet. Problemformuleringen skal godkendes af vejleder på projektet. For at nå målet kan vejledere vælge løbende at stille delprojektopgaver, som skal løses for at nå frem til den optimale løsning af projektet. Heri kan indgå faglige kursusforløb, virksomhedsbesøg, gruppediskussioner, løsning af mindre opgaver m.m.

Formalia

Projekternes omfang er fra 15 til 25 sider. I projekterne vil der typisk indgå en obligatorisk procesevaluering. Desuden kan der indgå et engelsk resumé, hvilket normalt skal have et omfang svarende til 10 % af projektets samlede omfang.

Ved alle projekter udleveres et specifikt projektoplæg som introduktion til forløbet.

Opponering

Nogle projekter kan omfatte en opponering, hvor de studerende skal evaluere og opponere på hinandens opgaver. Eksempel på projektbehandling:

- Projektløser/projektløseres perspektivering af projektet (10 min.)
- Opponentgruppens / opponents gennemgang (30 min.)
- Vejleders evaluering af projektet (5 min.)

Ved vurdering af projekter med opponering anvendes typisk en vægtning, hvor projektets faglige og metodiske niveau samt mundtligt forsvar vægtes med 75 %, mens den skriftlige og mundtlige kritik af et andet projekt vægtes med 25 %.

Bedømmelse

Bedømmelsen differentieres blandt projektgruppens medlemmer, såfremt der vurderes væsentlige forskelle i præstationerne.

De obligatoriske projekter/prøver vil fremgå af eksamensbeviset med karakteren bestået. Der henvises til institutionens projektoplæg, om der også gives en intern karakter efter 7-skalaen.

Såfremt projektet/prøven ikke består, skal den studerende arbejde videre med det afleverede eller deltage i en ny prøve efter anvisning fra vejleder.

4.6.1.1: 1. Semesterprojekt (virksomheden internt)

Det første projekt tager udgangspunkt i en konkret virksomhed, som de studerende vælger i samråd med vejleder. Formålet med projektet er at give de studerende en bred forståelse for

og indsigt i en virksomheds strategi, struktur, kultur og processer. Gennem virksomhedskontakt og teori skal de studerende målrettet arbejde med virksomhedens koncept, hvor de skal kunne analysere og vurdere virksomhedens situation.

Projektet skal være metodisk korrekt opbygget og inddrage teorier og modeller, der er tilpasset den valgte virksomhedstype og den af vejleder godkendte problemformulering.

Processen:

Formålet med processen er såvel en træning i gruppesarbejde som i selvstændigt at kunne tilegne sig viden omkring en given virksomheds situation. Den studerende skal lære at arbejde problem- og procesorienteret for derigennem at se sammenhængen mellem teori og praksis, herunder kunne arbejde analytisk og tværfagligt.

Procesforløbet skal endvidere træne de studerende i konfliktløsning gennem refleksion over egen adfærd. Der vælges en gruppeleder for hver gruppe, og der gives løbende feedback på gruppernes arbejde. Såvel proces som produkt vurderes.

1. semesterprojekt omfatter fagområderne strategi, organisation og ledelse, erhvervsøkonomi samt øvrige relevante uddannelseselementer fra 1. semester.

4.6.1.2: 2. Semesterprojekt (virksomheden eksternt)

Det andet projekt skal ses i forlængelse af 1. semesterprojekt, hvor fokus nu er de eksterne faktorer, som påvirker virksomhedens adfærd. Formålet med projektet er at opøve de studerende i selvstændigt at arbejde med en valgt problemstilling inden for emneområderne handel, marked og samfund. Problemformuleringen udarbejdes af de studerende i samråd med vejleder.

Processen:

Processen har til formål at give de studerende mulighed for at afprøve deres erfaringer fra 1. semesterprojekt. Det tilstræbes, at de studerende fortsætter i de samme grupper som under det første projekt. Denne gang vælges en ny leder for gruppen. Gennem learning by doing er det hensigten, at de studerende skal erfare, hvad god ledelse er, og hvilke krav der stilles til god projektledelse.

Der gives stadig løbende feedback, og produkt og proces evalueres ved projektets afslutning.

2. semesterprojekt inddrager fagområderne under strategi og markedsføring, international handel, erhvervsret samt øvrige relevante uddannelseselementer fra 1. og 2. semester.

4.6.2 Retningslinjer for differentieret undervisning

På Erhvervsakademi Sjælland er der følgende retningslinjer for differentieret undervisning:

- Som udgangspunkt er undervisningen ens for alle studerende medmindre der indgås specielle aftaler med uddannelseslederen
- Der kan forekomme en mindre differentiering i den daglige undervisning i form af feedback på præsentationer, projektvejledning og lignende
- Det kan aftales lektiehjælp, individuel hjælp og coaching med enkelte studerende, hvis der er behov herfor
- Der kan aftales ekstra undervisningsforløb for udvalgte studerende med særligt behov.

4.5.3 Læsning af tekster på engelsk

På uddannelsen forudsættes det, at den studerende kan tilegne sig udleverede tekster på engelsk. Der kan også indgå engelsksprogede tekster ved eksamen.

Den primære litteratur på studiet vil dog være dansksproget.

4.7 Regler om deltagelse i undervisningen

Den studerende har pligt til at deltage i uddannelsesforløbet, som det er tilrettelagt af Erhvervsakademiet.

Reglerne for Erhvervsakademi Sjælland er som følger:

Studieaktivitet

Det er en forudsætning for at være studieaktiv, at den studerende møder op til alle undervisningslektioner samt laver de prøver der er på studiet.

Mødepligt

Der er mødepligt på studiet og der føres protokol

Fravær

Den studerende registrerer selv sit fravær i Easytools. Ved fravær på over 15% gives skriftlig advarsel og den studerende indkaldes til samtale med kontaktlæreren

4.8 Praktikkens gennemførelse

Formålet med praktikforløbet er at bibringe den studerende erhvervskompetencer inden for uddannelsens formål samt særlig fordybelse i valgdelen. Under ansættelsen i en virksomhed kvalificerer den studerende sig til selvstændigt og kritisk at planlægge, realisere, organisere og lede arbejdsopgaver i en handelsvirksomhed.

Praktikforløbet skal ved at relatere den indlærte teori til praksis i en specifik erhvervs kontekst underbygge den studerendes erhvervskompetence. Dette samtidig med, at der sker en indlæringsmæssig progression i forhold til uddannelsens overordnede formål. Progressionen sikres blandt andet gennem vejlederkontakt, eksaminer og det afsluttende eksamensprojekt,

der - så vidt det er muligt – afvikles i relation til den virksomhed, hvor den studerende har afviklet sit praktikforløb.

Erhvervsakademiet har det overordnede ansvar for, at praktikforløbet lever op til uddannelsens krav og skal derfor godkende aftalen. Den studerende søger selv sin praktikplads gennem aktiv indsats med vejledning fra uddannelsesinstitutionen. Der opfordres til at begynde søgningen i god tid.

Virksomheden skal i samarbejde med den studerende udarbejde en plan for praktikforløbet, som godkendes af erhvervsakademiet. Den studerende har herefter sammen med virksomheden ansvaret for gennemførelse af planen.

Der er til praktikforløbet udarbejdet en praktikmanual. Manualen beskriver de nærmere forhold og rammer ved praktikforløbet, herunder:

- Praktikperiodens længde
- Erhvervsakademiets ansvar og rammer for vejledning
- Forventninger til studerende
- Forventninger til virksomheden
- Krav til handlingsplan og udarbejdelse af logbog
- Rammer for dialog mellem parterne
- Kontrakt og ansættelsesforhold
- Evaluering.

4.9 Regler for merit og meritaftaler

Erhvervsakademierne har mulighed for at give merit samt har meritaftaler med en række uddannelsesinstitutioner, som det fremgår nedenfor. Den studerende bedes kontakte studievejledningen for aktuel information, da der løbende kan dukke nye muligheder op.

4.9.1 Horisontal merit

Uddannelsen er tilrettelagt således, at den studerende efter at have deltaget i den tværfaglige skriftlige eksamen efter 1. år kan godskrives denne ved skift til samme uddannelse ved et andet erhvervsakademi.

Skriftlig ansøgning vedlagt bilag skal sendes til den uddannelsesinstitution, hvor den studerende ønsker at blive optaget.

Uddannelsen giver desuden merit for en række fag på Akademiuddannelsen (Merkonom). Der gives merit for følgende fagmoduler på Akademiuddannelsen:

- Afsætning
- Erhvervsøkonomi

- Organisation
- Konceptstyring i detailhandlen (ved speciale i detailhandel på 10 erts)
- Specialet på profilen Retail (ved speciale i detailhandel + praktikophold i detailhandelsvirksomhed)
- Salgsledelse (ved speciale i salgsledelse på 10 erts)
- Indkøb (ved speciale i indkøb og SCM på 10 erts)
- Salgsteknik (ved speciale i salgsledelse på 10 erts)

4.9.2 Vertikal merit

I Danmark findes der efterhånden en række overbygningsuddannelser, hvor man med en erhvervsakademiuddannelse kan erhverve sig en professionsbacheloruddannelse på 1,5 år. Det anbefales at kontakte dit erhvervsakademi for yderligere information om, hvor og hvordan du kan søge information. Vi kan desuden henvise til Uddannelsesguiden (Undervisningsministeriet) samt særligt professionshøjskolerne.

Man kan også vælge at videreudanne sig i udlandet, hvor man med en overbygningsuddannelse på et eller to år kan erhverve sig en international bachelorgrad, hvilket normalt er en 3-årig uddannelse.

Aktuelt er der indgået aftaler med:

- South Hampton University, England (Erhvervsakademi Dania)
- Bournemouth, England (Erhvervsakademi Dania)
- Harstad Høgskole, Norge (Erhvervsakademi Dania)
- University of Huddersfield, England (Erhvervsakademi Sjælland)

5. Regler for uddannelsens og studieordningens kvalitet

Handelsøkonomuddannelsen sikres kvalitetsmæssigt i henhold til Bekendtgørelse nr. 635 af 30. juni 2000 om kvalitetsudvikling og kvalitetskontrol i erhvervsakademiuddannelserne.

På baggrund af ovenstående udarbejder hvert erhvervsakademi en kvalitetsplan med planer for kvalitetsarbejdet, evalueringer og opfølgning, som også vil fremgå af erhvervsakademiets

hjemmeside.

Bilag 1

Oversigt over specialer på Erhvervsakademi Sjælland

Indkøb og Indkøbsledelse
Salg og Salgsledelse
Detailhandel og Detailledelse
Oplevelsesøkonomi
Udvidet forhandlingsteknik
Kommunikation i praksis

Indkøb og Indkøbsledelse

Indhold:

- Supply Chain Management
- Kulturel kommunikation
- Forhandlingsteknik
- Indkøbsjura og offentligt indkøb
- It og indkøb

Mål for læringsudbytte:

Viden:

Den uddannede har viden om:

- indkøbsdisciplinen og nøglekoncepter forbundet hermed
- virksomhedens placering og afhængighed af forsyningskæden globalt
- samspillet mellem indkøb og de øvrige aktører i værdikæden
- indkøb og lagerstyring som konkurrenceforbedrende funktion i virksomheden
- lovvalsregler, international købelov (CISG) og Incoterms
- udbudsreglerne ved offentlige indkøb
- Indkøbsledelse

Færdigheder:

Den uddannede kan:

- planlægge og gennemføre enkle analyser af virksomhedens placering i
- forsyningskæden og samspillet mellem indkøb og den enkelte aktører i værdikæden
- deltage i valg af hensigtsmæssige indkøbsstrategier og værktøjer under hensyntagen
- til omkostninger og forsyningssikkerhed

- analysere og præsentere indkøbsdata ved brug af Excel
- deltage i forberedelse og gennemførelse af forhandlinger med leverandører
- begå sig i forretningsmæssige sammenhænge, hvor man indgår i et samarbejde med partnere, som har forskellig kulturel baggrund
- identificere forskelle mellem den danske og den internationale købelov samt problemstillinger vedrørende lovvalg og værneting eller manglen på samme i
- virksomhedens internationale kontrakter
- deltage i valg af incotermklausul samt i udarbejdelsen af offentligt udbudsmateriale

Kompetencer:

Den uddannede kan:

- deltage i håndteringen af indkøbets og lagerstyringens strategiske, taktiske og
- operationelle processer i virksomhedens forsyningskæde

Salg og Salgsledelse

Indhold:

- Salgs- og forhandlingsteknik
- Salgsledelse
- Sælgermotivation
- Salgets kundepotentiale
- Salgets konkurrencedygtighed
- Salgets økonomi
- Salgets organisatoriske roller

Mål for læringsudbytte:

Viden:

Den uddannede har viden om:

- salgets begreber og salgskanaler
- salgets mangfoldige faser indenfor opsøgende salg og kundesalgspleje – herunder Key Account Management og fokus på værdi for køber
- salgets planlægning – herunder salgsstrategi, vurdering af kundepotentiale og kundeværdi for virksomheden samt egnede markedsføringsmuligheder med B2B, B2C og B2S markedsføring
- salgsledelsens motivering og ledelse af sælgerstyrken – herunder projektstyring af salgsarbejdet
- salgets økonomi på kundeniveau og virksomhedsniveau

Færdigheder:

Den uddannede kan:

- planlægge og gennemføre de fleste former for opsøgende salg og salgspleje med hovedvægt på B2B-markedet samt de særlig faktorer ved salg på B2C- markedet og B2S-markedet
- analysere og vurdere sælgers rolle samt funktion i salgsteamet og salgsorganisationen
- analysere og vurdere henholdsvis salgs- og marketingafdelingen roller samt deres funktion i relation til den øvrige virksomhed
- anvende metoder til forståelse, strukturering og vurdering af kundepotentiale samt egnede indsatsmuligheder
- opstille og vurdere planer for ledelsen af sælgerstyrken, herunder ruteplanlægning, sambesøg og sælgerfeedback
- planlægge og gennemføre sælgermøder samt opstille plan for motivation af sælgere
- analysere og vurdere salgets konkurrencedygtighed og økonomi

Kompetencer:

Den uddannede kan:

- deltage i fastlæggelse af salgsstrategi
- deltage i håndteringen af salgsledelsens funktioner og implementering af beslutninger
- håndtere salgsbesøgets planlægning, forhandlingsprocesser, afslutning, opfølgning og evaluering

Detailhandel og Detailedelse

Indhold:

Detailhandel

- Grundlæggende definitioner og begreber i detailhandelsledelse (Retailing)
- Detailhandlens udvikling set i et historisk perspektiv de nye IT-teknologiske påvirkninger af detailhandlen
- Kortlægning af detailhandelsstrukturen på såvel hjemmemarkedet som på de internationale markeder
- De teoretiske butikstypers og kædeformers muligheder og begrænsninger på forskellige internationale markeder
- diverse detailhandelsteorier
- Mærkevareproducenter og Retailing
- Konceptudvikling
- Ved hjælp af en relevant konceptudviklingsmodel – at kunne være innovativ
- Ved hjælp af en relevant konceptudviklingsmodel – at kunne relancere eller
- blot løbende evne at kunne sikre et eksisterende koncept til fornyelse

Mål for læringsudbytte:

Viden:

Den uddannede har viden om:

- grundlæggende definitioner samt begreber i detailhandel (Retailing)
- den historiske udviklings betydning for nutidens butiksstruktur på såvel hjemmemarkedet som internationalt
- de væsentligste IT-teknologiske påvirkninger og konsekvenser for såvel detailhandlen
- som mærkevareproducenterne
- muligheder og trusler for diverse teoretisk (generiske) butikstyper på såvel
- hjemmemarkedet som internationale markeder
- muligheder og trusler ved at anvende forskellige former for kædesamarbejde på såvel
- hjemmemarkedet som internationale markeder
- Kooperationen i såvel Danmark som andre lande
- relevante detailhandelsteorier
- hvordan såvel producenter som detailhandlen må arbejde stadig mere professionelt med for eksempel konceptudvikling
- samarbejde mellem detailhandlen og mærkevareindustrien
- konceptudviklingsmodellen samt relationen mellem denne og studiets øvrige uddannelseselementer

Færdigheder

Den uddannede kan:

- analysere og reflektere over detailhandlens strukturudvikling
- analysere og reflektere over såvel hjemmemarkedet som internationale markeders historiske udvikling
- vurdere konsekvenserne af nye IT-teknologiske muligheder og trusler for såvel
- detailhandlen som mærkevareproducenter
- vurdere diverse teoretiske butikstypers, kædeformers samt konkrete koncepters
- muligheder og trusler – såvel på hjemmemarkedet som det internationale marked
- analysere og reflektere over udvikling ved hjælp af relevante detailhandelsteorier
- udarbejde forslag til et scenarie på den fremtidige udvikling i butiksstrukturen samt kædedannelserne
- vurdere, hvordan et eventuelt tættere samarbejde mellem Retailer og mærkevareleverandører kan ledes
- omsætte en idé til et konkret koncept med anvendelse af samtlige relevante trin i en given konceptmodel
- konceptforny et eksisterende koncept ved hjælp af en konceptudviklingsmodel
- inddrage relevant teori fra de obligatoriske uddannelseselementer på de enkelte trin i konceptudviklingsmodellen

Kompetencer:

Den uddannede kan:

- arbejde professionelt og tidssvarende med Retailing hos såvel en producent som hos en Retailer
- deltage i udviklingen og opbygningen af et nyt detailhandelskoncept
- indgå i og koordinere arbejdet med konceptfornyelse af et eksisterende koncept.

Oplevelsesøkonomi

Formålet med valgfaget Oplevelsesøkonomi er, at kvalificere den studerende til at identificere, analysere og løse oplevelsesøkonomiske problemstillinger så der opnås forståelse for betydningen af oplevelsesøkonomien i forbindelse med markedsføringen af en virksomhed og dens produkter og services. Den studerende skal kunne anvende oplevelsesøkonomiske begreber, teorier og modeller.

Indhold:

- Begreber, teorier og modeller fra oplevelsesøkonomien via lærebøger, cases og virksomhedskontakt
- Analyse af både producerende virksomheder, servicevirksomheder og eventvirksomheders oplevelseskoncepter ud fra oplevelsesøkonomiske modeller
- Markedsføring af oplevelser som "produkt"
- Markedsføring af organisationer, virksomheder og produkter via oplevelser
- Udvikling af oplevelseskoncepter og organisering af disse
- Oplevelsesøkonomiens betydning i samfundet - oplevelsesøkonomi som megatrend.
- Udvikling af oplevelseskoncepter, iscenesættelse af oplevelser og involvering af kunderne.
- Ledelse af oplevelsesvirksomheder, herunder implementering af service- og oplevelsesbaserede strategier og kvalitetsledelse.
- Oplevelsesøkonomi i forskellige værdikæder

Mål for læringsudbyttet:

Den studerende skal have viden om

- kendskab til og forståelse for begreber, teorier og modeller inden for oplevelsesøkonomien
- forståelse for oplevelser som markedsføringsredskab
- kendskab til og forståelse for udvikling og organisering af oplevelseskoncepter

Den studerende skal have færdigheder i at

- analysere virksomheder, organisationer og branchers oplevelseskoncepter
- identificere og udvikle egne oplevelseskoncepter
- opstille forslag til opbygning af organisation og vurdering af oplevelsens markedsmulighed
- kunne formidle sin analyse og sit oplevelseskoncept

Den studerende opnår kompetencer i at

- kunne indgå i et samarbejde mellem virksomheder og deres kunder og leverandører, kulturinstitutioner og offentlige myndigheder
- udvikle egne oplevelseskoncepter

Udvidet forhandlingsteknik:

Med fokus på både forhandlingsemnet og relationen til den anden part behandler valgfaget "Forhandlingsteknik" individets påvirkning af samarbejdsrelationer til interne og eksterne samarbejdspartnere. Den studerende oplæres og trænes i målrettet etablering af tillid og gensidige fordele.

Faget behandler forhandlingens strategier og taktikker, for at den studerende skal kunne imødegå manipulerende teknikker på en rationel og hensigtsmæssig måde til gavn for begge forhandlingsparter.

I faget behandles såvel faglige/tekniske som socialpsykologiske aspekter, herunder viden om såvel generel som individuel fremmende/hæmmende forhandlingsadfærd, ligesom forhandlingens planlægning indgår som et centralt element.

Indhold:

- Valg af effektive forhandlingsstrategier og tilhørende taktikker under hensyntagen til forhandlingens emner og relationer til modparten.

Mål for læringsudbyttet:

Den studerende skal have viden om:

- Forhandlingens faser.
- Persontyper, adfærdsteori og forhandlingspsykologi
- Perceptionens, kognitionens og følelsernes påvirkning af forhandlingen.
- Verbal og nonverbal kommunikation, herunder spørgeteknik.
- Magtforholdet mellem parterne.
- Forhandlingsetik samt relationer mellem parterne.
- Forhandlinger mellem flere parter.
- Tværkulturel forhandling.

Den studerende skal have færdigheder i at:

- Identificere og prioritere relevante emner for forhandlingen.
- Afdække forhandlernes underliggende interesser.
- Fastlægge effektive åbningsbud, forhandlingsmål og grænser.
- Definere forhandlingens interesser og sociale sammenhæng.

- Analysere modparten, herunder dennes væsentligste interesser, mål og formodede strategivalg.
- Fastlægge effektiv forhandlingsstrategi og tilhørende taktikker.
- Planlægge kommunikation og argumentation under hensyntagen til forhandlingsemner, modpart og strategi.
- Planlægge forhandlingsprotokol under hensyntagen til ovennævnte.

Den studerende opnår kompetencer i at:

- Kunne forbedre grundlaget for sine beslutninger i praksis gennem analyse og ved bevidst anvendelse af relevante begreber, teorier og modeller
- Udvælge og anvende relevante teorier og modeller i den konkrete situation samt udlede konsekvenserne af dette valg.
- Forstå hvilke faktorer omkring forhandlere, forhandlingsemner, relationer samt forhandlingens øvrige kontekst, der påvirker forhandlingsresultatet.

Kommunikation i praksis:

Med Kommunikation i praksis lærer du, hvordan du udformer rapporter, nyhedsbreve, pressemateriale, referater, breve, mailtekster og meget andet. Du lærer også at lede møder og deltage i forhandlinger. Du bliver desuden klædt på til at kommunikere i tværkulturelle sammenhænge, så dit budskab bliver forstået af målgruppen på trods af kulturelle forskelle. Faget handler også om kommunikationens psykologi og sprog og forholdet mellem modtager og afsender. Du bliver rustet til at træffe det rette medievalg ud fra en analyse af budskabet, afsenderen og modtagerne. Og du lærer at bruge effektive planlægnings- og formidlingsværktøjer, så du kan planlægge og udføre både intern og ekstern kommunikation.

Indhold:

- Kommunikationspsykologi og -modeller
- Planlægnings og formidlingsværktøjer
- Kommunikationsopgaven i praksis

Mål for læringsudbyttet:

Den studerende skal have viden om:

- Grundlæggende kommunikationsteori
- Grundlæggende kommunikationspsykologi
- Intern og ekstern kommunikation
- Mødeledelse og deltagelse i forhandlinger
- Effektive planlægnings- og formidlingsværktøjer

Den studerende skal have færdigheder i at:

- Analysere kommunikationsforhold
- Udforme tekster til både trykte og digitale medier
- Analysere og vurdere opgaven med henblik på en professionel løsning af denne
- Analysere og anvende sproget målrettet den enkelte opgave
- Anvende udbredte planlægnings- og formidlingsværktøjer i opgaveløsningen
- Deltage professionelt og konstruktivt i dialogbaseret kommunikation

- Deltage professionelt og konstruktivt i tværkulturel kommunikation
- Reflektere over egen personlig kommunikation

Den studerende opnår kompetencer i at:

- Analysere og forbedre eksisterende kommunikation
- Omsætte den opnåede kommunikationsviden til praksis
- Selvstændigt og professionelt at varetage skriftlige, verbale og digitale kommunikationsopgaver i forskellig kontekst