Erhvervsakademi Sjælland

Studieordning

Bachelor i International Handel og Markedsføring

Januar 2015

ErhvervsAkademi Sjælland

Forord

Denne studieordning for Professionsbacheloruddannelsen i International Handel og Markedsføring er udarbejdet af Erhvervsakademi Sjælland (EASJ).

Studieordningen er udarbejdet inden for de rammer der fremgår af en række regelsæt: Eksamensbekendtgørelsen, Hovedbekendtgørelsen og Uddannelsesbekendtgørelsen og den fælles studieordning fra uddannelsesnetværket.

Studieordningen udstikker de formelle rammer for uddannelsen og den specificerer uddannelsens dele og de udprøvninger, der ligger i uddannelsen. Samtidig indeholder studieordningen de læringsmål, som uddannelsen lægger op til, krav til praktikophold samt øvrige forhold omkring uddannelsen.

Derfor kan studieordningen i vid udstrækning tjene som "opslagsværk" for den studerende, der her altid kan orientere sig i studiet, de krav der stilles og de faglige områder, som ligger i studiet.

Studieordningen er strukturelt opbygget med en indledende del, specifik for Erhvervsakademi Sjælland. Herefter kommer:

- En fællesdel, som gælder for alle markedsføringsøkonom-uddannelser i Danmark, uafhængigt af udbudssted
- En institutionsdel der gælder specifikt for uddannelsens som den udbydes af EASJ, hvor valgfag, institutionsspecifikke regler og eksamensregler er at finde

Indholdsfortegnelse

DEL 1. INDLEDNING (ERHVERVSAKADEMI SJÆLLAND) 5
1.1. Uddannelsens formål 5
1.2. Titulatur, varighed og bevis 6
1.3. Ikrafttrædelsesdato og overgangsbestemmelser 7
1.4. Studieordningens lovmæssige rammer 7
2. Optagelse på uddannelsen 8
2.1. Adgangskrav 8
2.2. Optagelsesbetingelser 8
DEL 2. DEN FÆLLES DEL 9
3. Uddannelsens indhold 9
3.1. Uddannelsens opbygning 9
3 semester 9
3.2. Kerneområder 9
3.3. Obligatoriske uddannelseselementer 12
3.4. Praktik 20
3.5. Krav til bachelorprojektet 21
4. Andre regler for uddannelsen 23
4.1. Merit 23
DEL 3. DEN INSTITUTIONSSPECIFIKKE DEL 24
5. Anvendte undervisnings og arbejdsformer 24
5.1. Målrettet læring 24
5.2. E-læring som undervisningsform 24
5.3. Praksisnær læring 25
5.4. Læringsmetode og -struktur 25
6. Retningslinjer for differentieret undervisning 27
7. Studerendes pligt til at deltage i undervisningsforløbet og krav til skriftlige opgaver og projekter 27
7.1. Vurdering af studieaktivitet 27
7.2. Kriterier for studieaktivitet: 28
8. Udmeldelse af studerende 28
8.1. Den studerende melder sig selv ud: 28
8.2. Den studerende meldes ud af studiet pga. manglende studieaktivitet: 29
9. Valgfri uddannelseselementer 29
9.1. Indhold 29
9.2. Omfang 29
9.3. Placering og eksamensform 29

9.4. Tilknyttet underviserressourcer 30
9.5. Læringsmål 30
9.6. Udbud af valgfrie uddannelseselementer 30
Internationalisering og globalisering 31
Innovativ e-Marketing 32
9.7. Eksamen ved valgfrit uddannelseselement for Campus Næstved 33
9.8. Campus Roskilde: 34
Business Models 34
PMPD 35
Digital Marketing/E-markedsføring 36
Global Marketing 38
10. Regler for praktikkens gennemførelse 39
10.1. Krav til de involverede parter 39
Den studerende 39
Praktikkoordinator 39
Praktikvejleder 40
Den studerendes samarbejde med praktikvejleder 40
Evaluering af praktikken 40
11. Internationalisering 40
11.1. Uddannelse i udlandet 40
11.2. Aftaler med udenlandske uddannelsesinstitutioner om parallelforløb 41
12. Prøver og eksamen på uddannelsen 41
12.1. Prøveformer 41
12.2. Obligatoriske opgaver i tilknytning til CCE - deltagelsespligt og aflevering 42
12.3. Placering af de bundne forudsætninger i uddannelsesforløbet 43
12.4. Studiestartprøven 43
13. Regler for eksamensgennemførelse 44
13.1. Afmelding 44
13.2. Hjælpemidler til eksamen 44
13.3. Krav til skriftlige opgaver og projekter 45
13.4. Hvad betyder formulerings- og staveevner for bedømmelsen? 45
14. Prøveformer og formkrav 46
14.1. Eksamenssnyd 46
Brug af egne og andres arbejde - plagiat 46
14.2. Eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen 46

15. Dispensationsregler.....47
16. Ikrafttrædelsesbestemmelser.....47
Bilag 1 Eksamensregler.....48

DEL 1. INDLEDNING (ERHVERVSAKADEMI SJÆLLAND)

Denne studieordning for professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er udarbejdet iht. BEK nr. 1521 af 16/12/2013: Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser af de institutioner, som er godkendt til udbud af uddannelsen.

Den fælles del er udarbejdet i fællesskab af nedenstående institutioner, som i et tæt samarbejde har forpligtet sig på at sikre national kompetence og merit ved bl.a. at tilrettelægge og gennemføre fælles eksterne prøver.

Denne studieordnings fællesdel er fastlagt af følgende institutioner:

Erhvervsakademi Copenhagen Business Academy
www.cphbusiness.dk

Erhvervsakademi Kolding
www.iba.dk

Erhvervsakademiet Lillebælt
www.eal.dk

Erhvervsakademi MidtVest
www.eamv.dk

Erhvervsakademi Sjælland
www.easj.dk

Erhvervsakademi SydVest
www.easv.dk

Erhvervsakademi Aarhus
www.eaaa.dk

Professionshøjskolen University College Nordjylland
www.ucn.dk

Professionshøjskolen VIA University College
www.viauc.dk

1.1. Uddannelsens formål

Formålet med uddannelsen til professionsbachelor i international handel og markedsføring er at give den uddannede viden om og forståelse af praksis, anvendt teori og metode inden for internationalt orienteret salg og markedsføring samt kvalificere den uddannede til selvstændigt at analysere, vurdere og reflektere over relevante problemstillinger samt varetage komplekse opgaver i forbindelse med internationale kunderelationer og direkte salg.

Mål for læringsudbytte

Mål for læringsudbyttet omfatter den viden, de færdigheder og kompetencer, som en professionsbachelor i international handel og markedsføring skal opnå i uddannelsen, jf. BEK nr. 1031 af 03/11/2009: Bekendtgørelse om uddannelsen til professionsbachelor i

international handel og markedsføring, bilag 1.

Viden
Den uddannede har viden om:

- praksis, anvendt teori og metode inden for salg og markedsføring i et internationalt perspektiv og kan reflektere herover
- centrale teorier og modeller, der er nødvendige for business-to-business salg og markedsføring
- centrale love og regler af betydning for international markedsføring og salg,
- relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder samt
- ledelsesmæssige teorier og metoder

Færdigheder
Den uddannede kan:

- udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier for forskellige virksomhedstyper
- anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden
- vurdere og anvende juridiske metoder og redskaber til understøttelse af det gennemførende salg i en internationalt fokuseret virksomhed
- vurdere virksomhedens konkurrencesituation som grundlag for udarbejdelsen af virksomhedens parameterindsats med fokus på salgsindsatsen
- begrunde og formidle de valgte strategier i en salgsplan til relevante interessenter
- anvende relevante modeller til udvikling i forbindelse med innovative projekter
- anvende metoder til ledelse af salgspersonale

Kompetencer
Den uddannede kan:

- håndtere og identificere behov for relevant økonomisk og juridisk information omkring internationale salgsopgaver
- selvstændigt indgå i tværgående teams og skabe et motiverende miljø i salgsafdelingen
- håndtere salgsmøder med fokus på de økonomiske resultater og menneskelige indsatsområder
- selvstændigt håndtere komplekse opgaver og udviklingsorienterede situationer i forbindelse med internationalt salg og markedsføring og
- identificere egne læringsbehov og strukturere egen læring i forskellige læringsmiljøer inden for international handel og markedsføring

1.2. Titulatur, varighed og bevis

Titel
Den, der har gennemført uddannelsen, har ret til at betegne sig *professionsbachelor i*

international handel og markedsføring. På engelsk anvendes titlen *Bachelor of International Sales and Marketing*.

Professionsbachelorgraden er i henhold til Kvalifikationsrammen for livslang læring indplaceret på niveau 6.

Varighed og maksimal studietid
Uddannelsen er en selvstændig overbygning og er normeret til 90 ECTS-point. 60 ECTS-point svarer til ét års fuldtidsstudier, jf. § 9 i BEK nr. 1521 af 16/12/2013: Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-bekendtgørelsen). Uddannelsen skal, jf. LEP-bekendtgørelsen § 5, stk. 2, senest være afsluttet inden for et antal år, der svarer til det dobbelte af den normerede uddannelsestid. Det vil sige tre år. Cphbusiness kan dispensere fra seneste afslutningstidspunkt, hvis udskydelsen heraf er begrundet med usædvanlige forhold.

1.3. Ikrafttrædelsesdato og overgangsbestemmelser

Denne studieordning træder i kraft den 1. januar 2015 og har virkning for studerende, som optages og er indskrevet på uddannelsen med studiestart fra og med foråret 2015. På samme tid ophører tidligere Cphbusiness offentliggjorte studieordninger for denne uddannelse og erstattes af nærværende. Studerende, der er optaget på tidligere studieordninger, kan ansøge om at færdiggøre uddannelsen efter disse, såfremt det kan lade sig gøre inden for uddannelsens maksimale ECTS-point, jf. stk. 1.2. og 3.1. Erhvervsakademi Sjælland kan under særlige omstændigheder dispensere fra denne studieordnings stk. 1.3. Ved fremtidig udstedelse af en ny studieordning, eller ved væsentlige ændringer i denne studieordning, fastsættes overgangsordninger i den nye studieordning.

1.4. Studieordningens lovmæssige rammer

For uddannelsen gælder seneste version af følgende love og bekendtgørelser:

- LBK nr. 214 af 27/02/2013: Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademier for videregående uddannelser
- LBK nr. 467 af 08/05/2013: Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-loven).
- BEK nr. 1521 af 16/12/2013: Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-bekendtgørelsen).
- BEK nr. 1519 af 16/12/2013: Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser
- BEK nr. 223 af 11/03/2014: Bekendtgørelse om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser
- BEK nr. 262 af 20/03/2007: Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse
- BEK nr. 1031 af 03/11/2009: Bekendtgørelse om uddannelsen til professionsbachelor i international handel og markedsføring

Gældende love og bekendtgørelser offentliggøres på www.retsinfo.dk

2. Optagelse på uddannelsen

2.1. Adgangskrav

Adgang til uddannelsen forudsætter en adgangsgivende eksamen samt opfyldelse af bestemte område- og uddannelsesspecifikke krav. Alle adgangskrav er fastlagte i den aktuelle adgangsbekendtgørelse. Ved tvivl om informationerne i dette afsnit, er det således adgangsbekendtgørelsens fremstilling af adgangskravene, der er gældende.

Adgang til uddannelsen forudsætter erhvervsakademiuddannelsen i international handel og markedsføring (markedsføringsøkonom AK) eller anden dansk eller udenlandsk uddannelse på samme niveau, samt opfyldelse af en række specifikke adgangskrav. De specifikke adgangskrav til uddannelsen er: Gennemsnit på adgangsgivende eksamen, motivation og tidligere erfaring. Ansøgere kan blive indkaldt til personlig samtale.

2.2. Optagelsesbetingelser

Opfyldelse af adgangskravene i stk. 2.1 er nødvendige, men ikke i sig selv tilstrækkelige for optagelse. Erhvervsakademi Sjælland kan fastsætte og offentliggøre nærmere regler for, hvilke kriterier ansøgere optages ud fra, hvis der er flere kvalificerede ansøgere, jf. stk. 2.1., end der er studiepladser til rådighed.

Erhvervsakademi Sjælland offentliggør kriterierne for udvælgelsen på akademiets hjemmeside.

DEL 2. DEN FÆLLES DEL

3. Uddannelsens indhold

3.1. Uddannelsens opbygning

Professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring kræver beståede uddannelseselementer svarende til en arbejdsbelastning på 90 ECTS. Et fuldtidsstudium i et semester består af uddannelseselementer, herunder praktikophold, svarende til 30 ECTS.

Uddannelsen består af obligatoriske uddannelseselementer svarende til 50 ECTS, valgfri uddannelseselementer til 10 ECTS, praktik til15 ECTS og et bachelorprojekt på 15 ECTS.

Uddannelseselementer		1. studieår	2. studieår
Kerneområder	Virksomhedens salgsgrundlag (30 ECTS) – 1. semester	30 ECTS	
	Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv (20 ECTS) – 2. semester	20 ECTS	
Valgfrie uddannelseselementer	2. semester	10 ECTS	
Praktik	3 semester		15 ECTS
Bachelorprojekt	3 semester		15 ECTS
I alt ECTS	(50 ECTS)	60 ECTS	30 ECTS

Den studerende må ikke gennemføre studieaktiviteter af et omfang på mere end de normerede antal ECTS-point.

Alle uddannelseselementer, inklusiv bachelorprojekt, evalueres og bedømmes. Når bedømmelsen bestået eller som minimum karakteren 02 er opnået, anses uddannelseselementet for bestået.

3.2. Kerneområder

Uddannelsens kerneområder udgøres af uddannelseselementer svarende til 50 ECTS, og udgøres af nedenstående.

Virksomhedens salgsgrundlag
ECTS-omfang: 30 ECTS
Indhold: • En analyse af nuværende og potentielle kunder, deres strategiske situation, behov og ønsker m.v. som grundlag for en vurdering af virksomhedens samlede indsatsområder • Analyse af virksomhedens forretningsmodel og effektivitet i virksomhedens Supply Chain med henblik på fastlæggelse af virksomhedens kernekompetencer og evne til at dække kundernes behov • Komplekse konkurrenceformer, konkurrentanalyse, regulering af konkurrenceforhold og en analyse og vurdering af de internationale økonomiske omverdensforhold samt finansiel og økonomisk benchmarking og benchmarking af virksomhedens Supply Chain • Salgsfunktionens organisering og relationer til andre funktioner, herunder samarbejdspartnere.

- Produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer
- Vurdering af den innovative platform samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter.
- International aftaleindgåelse og salg af varer og tjenesteydelser
- International juridisk konflikthåndtering
-

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeporteføljen samt lønsomhedsvurderinger
- kunne forstå værktøjer for vurdering af kundeporteføljen omkring lønsomhed, engagement og kreditgivning
- kunne forstå reglerne for international handel med varer og tjenesteydelser samt kendskab til EU konkurrenceret og markedføringsret
- have kendskab til ansættelsesretlige klausulser og EU's ansættelsesretlige regler om ansættelsesbeviser og udstationering
- have kendskab til EU's servicedirektiv
- have kendskab til international konflikthåndtering
- have kendskab til international patent- og varemærkeret
- kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller om konkurrencesituationen på markedet
- kunne forstå benchmarkingteori til sammenligninger inden for brancher
- have grundlæggende kendskab til globaliseringens økonomiske virkninger
- have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder
- have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden
- forstå teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse
- forstå væsentlige implikationer for virksomhedens Supply Chain af innovative projekter

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens og salgets kompetencer og forretningsmodel
- kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af Supply Chain med inddragelse af relevant teori på området
- være i stand til at gennemføre en økonomisk analyse, vurdering og prioritering af en kundeportefølje
- kunne analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation
- kunne benchmarke en virksomhed overfor en konkurrent eller branchen
- kunne anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden og herunder vurdere de økonomiske konsekvenser
- kunne vurdere forskellige muligheder for sikring af købesummen

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne indgå i virksomhedens arbejde med marketing intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet
- kunne inddrage relevante data til vurderingen af virksomhedens kundepleje- og kundeudviklingsstruktur samt evne til at implementere salgsopgaven
- kunne vurdere og identificere forbedringsområder i virksomhedens Supply Chain
- kunne lave beslutningsgrundlag som støtte for en økonomisk vurdering af kundegrundlaget

og eksterne påvirkninger
- kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt og kunne indgå i virksomhedens arbejde med at planlægge og gennemføre produkt- og konceptudviklingsprocesser
- Kunne analysere og vurdere juridiske spørgsmål i relation til international handel
- Kunne anvende og vurdere forskellige distributionsformer
- Kunne vurdere markedsføringstiltags overensstemmelse med EU-rettens regler om vildledende og sammenlignende reklame

Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv

ECTS-omfang: 20 ECTS

Indhold:
- Strategiudvikling fokuseret på kunder, relationer, produkter, incitament, salgsorganisation og præsentationer, Activity Based Costing og værdikæde optimering
- Evaluering af salgsfunktionens indsats
- Ledelse af salgsfunktionen

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:
- have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salgsgrundlag
- have en generel og bred viden omkring de ledelsesmæssige teorier, der kan støtte op omkring udvikling af virksomhedens salgsgrundlag
- have viden og forståelse for teorier og modeller der understøtter og udvikler det taktiske og operationelle salg
- have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning
- have viden om situationsbestemt ledelse i salgsfunktionen
- have viden om og forståelse for værktøjer til måling samt styring af effektiviteten i virksomhedens Supply Chain

Færdigheder

Den studerende skal:
- kunne udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier for forskellige virksomhedstyper
- kunne begrunde og formidle de valgte strategier i en salgsplan til relevante interessenter
- kunne vælge og anvende teorier og modeller til planlægning af det taktiske og operationelle salg baseret på den valgte salgsstrategi
- kunne opstille et Balanced Scorecard for en salgsfunktion og salgsområde samt lave forslag til opfølgning
- kunne vurdere og anvende metoder og redskaber for virksomhedens Supply Chain til understøttelse af det gennemførende salg
- kunne vurdere parameter indsatsen overfor virksomhedens kunder generelt og den enkelte kunde specifikt
- kunne give forslag til eventuelle ændringer i strategi og indsats

Kompetencer

Den studerende skal:
- kunne håndtere og lede/styre udvikling af salgsstrategien med udgangspunkt i forskellige komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter
- udvikle en organisatorisk handleplan som sikrer implementering af salgsplanen
- kunne udvikle det økonomiske grundlag for en salgsstrategi i en praktisk sammenhæng for en konkret virksomhed

- kunne indgå i salgsarbejdet i en virksomhed på taktisk og operationelt niveau
- kunne lave sit eget Balanced Scorecard i sammenhæng med en virksomheds overordnede strategi og plan, og sikre løbende opfølgning
- kunne indgå en dialog med salgsfunktionen om optimering af virksomhedens samlede salgsindsats

3.3. Obligatoriske uddannelseselementer

Uddannelsens obligatoriske uddannelseselementer består af studieaktiviteter svarende til 50 ECTS og udgøres af nedenstående elementer.

Kunden som udgangspunkt

Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag

ECTS-omfang: 15 ECTS

Indhold:

- En analyse af nuværende og potentielle kunder, deres strategiske situation, behov og ønsker m.v. som grundlag for en vurdering af virksomhedens samlede indsatsområder
- Vurdering af egen forretningsmodel og kompetencer
- Relations- og handlingsparameter analyser
- Analyse af effektivitet i virksomhedens Supply Chain med henblik på fastlæggelse af virksomhedens kernekompetencer og evne til at dække kundernes behov
- Vurdering af valg af geografisk placering af produktions- og kompetencecenter, herunder partnerskaber og outsourcing
- Virksomhedens strategiske grundlag og fokus
- Salgsfunktionens organisering strategisk, taktisk og operationelt
- Organisatorisk analyse af salgsteam og købscenter i forhold til salgsopgaven
- Salgsfunktionens relationer til andre funktioner, herunder samarbejdspartnere
- Kompetenceanalyse
- Reglerne for international aftaleindgåelse og international salg af varer og tjenesteydelser
- EU's ansættelsesretlige regler om ansættelsesbeviser og udstationering
- International konflikthåndtering
- Salgets økonomi/finansielle grundlag
- Activity Based Costing
- Kundernes lønsomhed samt kreditvurdering

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeporteføljen samt lønsomhedsvurderinger
- have viden om og forståelse for relevante modeller og teorier om forretningsmodeller med udgangspunkt i salget
- kunne forstå praktiske internationale eksempler i sammenhæng med gældende teori på området
- have kendskab til generelle strategiske indfaldsvinkler og modeller inden for strukturering og organisering af salget, kompetencevurdering, kundens organisering, vurdering af implementeringsevne og relationer til andre funktioner og partnere
- kunne forstå værktøjer for vurdering af kundeporteføljen omkring lønsomhed, engagement og kreditgivning

- have kendskab til anvendelsen af ansættelsesretlige klausuler i forbindelse med ansættelser i eksportlande og kendskab til EU's regler for udstationering, ansættelsesbeviser og social sikring
- have kendskab til EU's domsforordning og til forskellige internationale konflikløsningsmetoder herunder værnetingsreglerne, fordel og ulemper ved domsafgørelser set i forhold til voldgift og mediation/mægling
- have kendskab til EU's servicedirektiv

Færdigheder
Den studerende skal:
- kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens og salgets kompetencer og forretningsmodel.
- kunne analysere og vurdere de relationer, der er mellem kunden og virksomheden
- kunne vurdere kundens lønsomhed og forventede fremtidige indtjeningspotentiale og kunne vurdere relevansen af enten en ressourcebaseret eller en markedsorienteret indgangsvinkel
- kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af Supply Chain med inddragelse af relevant teori på området. Denne analyse skal fokusere på sammenhæng med:
- salgets organisering
- udvikling af partnerskaber
- sikring af kundetilfredshed og kvalitetsoplevelse
- kunne analysere og foretage en vurdering af virksomhedens strategiske position
- med udgangspunkt i kunden kunne analysere og vurdere organiseringen af salget herunderrelationer til andre funktioner i virksomheden
- kunne analysere salgsorganiseringen
- ud fra kundeanalysen kunne analysere og vurdere kompetencerne/kravet i salgsafdelingen
- være i stand til at gennemføre en økonomisk analyse, vurdering og prioritering af en kundeportefølje
- Kunne vurdere forskellige metoder til sikring af købesummen i forbindelse med eksport, herunder brug af leveringsklausuler, remburs, eksportkreditordninger, forskellige typer af bankgarantier, factoring/forfaitering og ejendomsforhold

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne indgå i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med vurdering af kundegrundlaget
- kunne inddrage relevante data til vurderingen af virksomhedens kundepleje- og kundeudviklingsstruktur
- vurdere virksomhedens kompetencer og evne til at matche kundernes forventninger til salgsfunktionen
- kunne identificere aftalen og salgets relevante retsregler
- kunne analysere og vurdere de juridiske konsekvenser af en international salgsaftale
- kunne lave beslutningsgrundlag som støtte for en økonomisk vurdering af kundegrundlaget
- kunne anvende og vurdere behovet for og de juridiske konsekvenser af salgs- og leveringsbetingelser
- kunne analysere og vurdere spørgsmål i relation til international handel med varer og tjenesteydelser, herunder lovvalgsregler og regler for aftaleindgåelse internationalt med hovedvægt på Den internationale købelov (CISG)
- kunne anvende reglerne om de forskellige distributionsformer i en analyse med henblik på valg af distributionsform i forbindelse med eksport, herunder direkte salg, handelsagenter, salg gennem filialer, salg gennem datterselskaber, franchising, joint venture/strategiske samarbejder og e-handel

Udprøvning og bedømmelse:

- 1 prøve

Branche og konkurrenter

Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag

ECTS-omfang: 5 ECTS

Indhold:

- Analyse af den stigende kompleksitet i konkurrenceformerne
- Analyse af konkurrenter, klyngedannelse og anvendelse af benchmarking
- Benchmarking af virksomhedens Supply Chain
- Etik og socialt ansvar inkl. Corporate Social Responsibility
- Regulering af konkurrenceforhold
- En analyse og vurdering af de internationale økonomiske omverdensforhold
- Finansiel og økonomisk benchmarking

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller om konkurrencesituationen på markedet
- kunne foretage identifikation og analyse af specifikke konkurrenter
- have viden om forskellige benchmarking modeller
- have viden om grundlæggende benchmarkingteori og modeller inden for Supply Chain Management
- have viden om virksomhedsetik og Corporate Social Responsibility
- have kendskab til international konkurrenceret med hovedvægten lagt på EU's konkurrenceregler
- have kendskab til ICC's kodeks om markedsføring
- have grundlæggende kendskab til globaliseringens økonomiske virkninger
- have forståelse for de internationale handelsflow på området
- kunne forstå økonomisk/finansiel benchmarking teori til sammenligninger indenfor en branche

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation som grundlag for udarbejdelsen af virksomhedens parameterindsats med fokus på salgsindsatsen. I denne forbindelse skal den studerende kunne benchmarke virksomheden over for såvel branchen som konkrete konkurrenter på såvel det strategiske, taktiske og operationelle område
- kunne inddrage relevante teorier og modeller i forbindelse med benchmarking af en internationalt orienteret mellemstor virksomheds Supply Chain
- forstå virksomhedens etiske dimension
- kunne benchmarke en virksomhed overfor en konkurrent eller branchen med inddragelse af relevant økonomisk teori

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne indgå i virksomhedens arbejde med marketing intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet
- kunne vurdere og identificere forbedringsområder i virksomhedens Supply Chain på baggrund af en benchmarking.
- kunne håndtere en økonomisk vurdering af de eksterne påvirkninger fra både branchen og internationale forhold for en virksomhed
- kunne vurdere om en markedsføringsforanstaltning er i overensstemmelse med EU's regler

for vildledende og sammenlignende reklame
Udprøvning og bedømmelse: - 1 prøve

Innovation
Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag
ECTS-omfang: 5 ECTS
Indhold: • Analyse af virksomheders vækstgrundlag • Analyse af virksomheders produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer • Konsekvenser af innovation for virksomhedens Supply Chain • Vurdering af den innovative platform, samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter. • International/EU Immaterialret • Projektstyring og målesystemer
Læringsmål: *Viden* Den studerende skal: • have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder • have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden • forstå væsentlige implikationer for virksomhedens Supply Chain af innovative projekter • forstå teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse • forstå økonomisk teori omkring projektstyring og vurdering • have kendskab til reglerne om beskyttelse af immaterielle rettigheder, herunder internationalt patent og EU-varemærker *Færdigheder* Den studerende skal: • kunne anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden • kunne anvende relevante modeller til udvikling af løsninger for virksomhedens Supply Chain i forbindelse med innovative projekter • være i stand til at vurdere salgsorganisationens innovative strukturer/processer og drivkræfter • skal kunne analysere de økonomiske konsekvenser af en given innovationspolitik for en virksomhed *Kompetencer* Den studerende skal: • Kunne arbejde med konceptudvikling • kunne indgå i tværgående teams med henblik på løsning af udfordringer i virksomhedens Supply Chain i forbindelse implementering af innovative projekter • kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt • kunne anvende reglerne om beskyttelse af immaterielle rettigheder • kunne definere Key Performance Indikatorer for virksomhedens innovative arbejde i forbindelse med salgsarbejdet
Udprøvning og bedømmelse: - 1 prøve

Videnskabsteori og metode
Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag
ECTS-omfang: 5 ECTS
Indhold: • Videnskabsteori henviser til det specifikke fagområdes overvejelser om dets opgave som videnskabende disciplin. • Anskueliggørelse af, hvilke konsekvenser valg af videnskabeligt paradigme har for metodevalg, og hvad det i sidste ende betyder for analysen og vurderingen af praksis. • Give grundlag for det akademiske arbejde. • Undersøgelse af de centrale metodiske tilgange inden for de erhvervsøkonomiske discipliner. • Systematisering af tilgangenes evne til at producere viden. • Forståelse for og beherskelse af de videnmæssige udfordringer, som man står overfor i et moderne vidensamfund
Læringsmål: *Viden* Den studerende skal: • have indblik i vigtige perspektiver på viden, indsigt og erkendelse • have et solidt kendskab til, hvad viden er i samfundsvidenskabelig forstand og have kendskab til, hvilken rolle viden spiller i et erhvervsøkonomisk perspektiv • have et grundlæggende kendskab til væsentlige videnskabsteoretiske problemstillinger og skoler inden for et samfundsvidenskabeligt perspektiv og i særdeleshed inden for kerneområderne markedsføring, organisation/ledelse og økonomi • have viden om videnskabsteoriens teoretiske antagelser og om metodiske tilgange, der understøtter frembringelsen af viden • have kendskab til og forståelse for centrale paradigmeskift inden for de erhvervsøkonomiske discipliner • have forståelse for anvendelse af metodologi i projekt- og rapportskrivning efter principper for videnskabeligt arbejde *Færdigheder* Den studerende skal: • kunne forholde sig kritisk til empirisk-analytisk videnskabsteori og herunder kunne diskutere, hvad viden er, hvordan den frembringes, og hvordan den spiller sammen med praksis • kunne reflektere over samt indgå i diskussion om erhvervsøkonomiske perspektiver i videnskabelige sammenhænge • kunne arbejde med videnskabsteoretiske og metodemæssige problemstillinger og integrere forståelse af videnskabeligt arbejde og metode med faglighed i projekt- og rapportskrivning • til et foreliggende eller nyt datamateriale, herunder have kendskab til måleskalaer og kunne bedømme datas relevans, aktualitet, validitet, reliabilitet og generaliserbarhed • kunne udarbejde problemanalyse og foretage problemafgrænsning, opstille problemstilling og hypoteser, samt foretage metodemæssige overvejelser og begrunde valg af undersøgelsesmetoder • kunne strukturere og analysere efter principper for videnskabeligt arbejde *Kompetencer* Den studerende skal: • kunne udarbejde videnskabeligt baserede rapporter og projekter, herunder at formidle undersøgelsesresultater og løsningsforslag m.v. i en overskuelig og let læselig rapport, der indeholder en klar problemformulering, metodemæssige overvejelser samt en vurdering af resultaters og forudsætningers pålidelighed og gyldighed • kunne opstille en undersøgelsesplan samt vurdere alternative undersøgelsesmetoders

stærke og svage sider • kunne begrunde sit metodevalg samt forholde sig kritisk til denne metode
Bedømmelse og udprøvning: - 1 prøve

Udvikling af salgsgrundlaget
Kerneområde: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv
ECTS-omfang: 10 ECTS
Indhold: • Udvikling af internationale salgsstrategier. • Udvikling af CRM-strategier fra tiltrækning af nye kunder til fastholdelse og udvikling af eksisterende kunder. Herunder key account management (KAM) og global account management (GAM) • Udvikling af salgsplaner • Udvikling af internationale strategier for virksomhedens Supply Chain til at understøtte salgsstrategier og planer • Tilpasning af handlingsparametre • Organisationsudvikling og forandringsledelse • Personlig udvikling, herunder selvledelse og stresshåndtering • Teambuilding • Kompetenceudviklingsplaner • Ledelse af partnerskaber • Strategic behaviour and game theory • Economic value Added and Weighted Average Costs of Capital (WACC) • Forecasting models • Implementeringskraft
Læringsmål: *Viden* Den studerende skal: • have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salgsgrundlag baseret på både en relationstilgang og en transaktionstilgang • forstå de teoretiske værktøjer i relation til virksomhedens Supply Chain til udvikling af det internationale salgsgrundlag inkl. grundlæggende agentteori • have en generel og bred viden omkring de ledelsesmæssige teorier, der kan støtte op omkring udvikling af virksomhedens salgsgrundlag, herunder udvikling af kompetenceplaner, partnerskaber og salgsteamet • forstå de grundlæggende salgsstrategiske modeller og deres anvendelse *Færdigheder* Den studerende skal: • kunne udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier for forskellige virksomhedstyper (branche, størrelse, ressourcer m.m.) • kunne begrunde og formidle de valgte strategier i en salgsplan til relevante interessenter • kunne udvikle og tilpasse virksomhedens handlingsparametre til den enkelte kunde • kunne indsamle relevante data for vurderingen og udviklingen af planer for virksomhedens Supply Chain som støtte for salgsgrundlaget • kunne identificere udviklingsområder i salgsorganisationen, herunder internationale agenter • kunne udvikle kompetenceplaner for salgsteamet, herunder selvledelse og stresshåndtering • kunne udarbejde en plan for organisationens udvikling i henhold til virksomhedens kultur- og værdielementer

- kunne anvende den lærte teori i forbindelse med vurderingen af alternative salgsplaner
- kunne vurdere salgsafdelingens implementeringskraft i forbindelse med tiltag på det salgsmæssige område

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne arbejde med komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter
- kunne identificere egne læringsbehov, således at nødvendig viden og færdigheder konstant udvikles
- kunne sikre inddragelse af teorier og metoder for virksomhedens Supply Chain til udvikling af en handlingsplan for salget
- udvikle en organisatorisk handleplan som sikrer implementering af salgsplanen
- være i stand til at identificere og opbygge personlige netværk
- kunne håndtere og udvikle løsninger omkring komplekse situationer indenfor internationale partnerskaber
- kunne udvikle det økonomiske grundlag for en salgsstrategi I en praktisk sammenhæng for en konkret virksomhed
- vurdere og udvikle virksomhedens evne til at implementere salgsopgaven

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Det taktiske og operationelle salg

Kerneområde: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv

ECTS-omfang: 5 ECTS

Indhold:
- Implementering af salgsstrategier og salgsplaner
- Koordinering og samarbejde i virksomhedens Supply Chain
- Udarbejdelse af back-up planer
- Rekruttering og udvælgelse af salgspersonale
- Incitamentsstrategier
- Coaching
- Konflikthåndtering
- Ledelse af salgsfunktionen, herunder stresshåndtering
- Activity Based Costing og værdikædeoptimering
- Foreign currency and option theory

Læringsmål:
Viden
Den studerende skal:
- have viden og forståelse for teorier og modeller der understøtter og udvikler det taktiske og operationelle salg
- have grundlæggende forståelse for problemstillinger, teori og modeller i virksomhedens Supply Chain, som knytter sig til det taktiske og operationelle salg
- have viden om og forståelse for forskellige metoder til rekruttering af salgspersonale
- kunne forstå og reflektere over forskellige motivationsteoriers betydning for udarbejdelse af incitamentsstrategier
- have viden om og forståelse for forskellige konfliktstile og konfliktløsningsmuligheder
- have viden om situationsbestemt ledelse i salgsfunktionen
- forstå grundlæggende teori og modeller på området

Færdigheder
Den studerende skal:

- kunne vælge og anvende teorier og modeller til planlægning af det taktiske og operationelle salg
- baseret på den valgte salgsstrategi
- kunne udvikle virksomhedens strategi med udgangspunkt i unikke kundeforhold og kunne formidle dette til relevante interessenter
- kunne vurdere og anvende metoder og redskaber for virksomhedens Supply Chain til understøttelse af det taktiske og operationelle salg
- udarbejde forslag til rekrutteringsplan
- udarbejde strategier til motivation af salgspersonalet
- have forståelse for coachingens relevans i forhold til salgspersonalet
- udarbejde forslag til konflikthåndtering i virksomheden
- forståelse for situationsbestemt ledelse i salgsorganisationen
- kunne anvende den lærte teori på konkrete internationale salgsopgaver

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne indgå i salgsarbejdet i en virksomhed på taktisk og operationelt niveau
- kunne identificere problemstillinger og løsninger i virksomhedens Supply Chain til planlægning af det taktiske og operationelle salg
- kunne håndtere og udvikle løsninger omkring komplekse situationer indenfor international salgsledelse
- kunne vurdere de økonomiske konsekvenser af en given international salgsindsats inkl. risikovurdering og –begrænsning

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Implementering og opfølgning
Kerneområde: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv
ECTS-omfang: 5 ECTS
Indhold: • Kundeopfølgningsværktøjer • MIS – Marketing Intelligence Systems • CRM software • Måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain • Evaluering af salgsfunktionens indsats, herunder personlige, faglige, kulturelle og sociale kompetencer • Udarbejde medarbejdertilfredshedsanalyse, • Balanced Score Card • Variansanalyser med baggrund i parameterindsatsen
Læringsmål: *Viden* Den studerende skal: • have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning • have viden om og forståelse for værktøjer til måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain • have viden om og forståelse for værktøjer til måling af medarbejdertilfredshed og kriterier for evaluering af salgsfunktionens indsats • have forståelse for de generelle økonomiske rapporteringsmetoder og deres anvendelse i det danske erhvervsliv *Færdigheder* Den studerende skal:

- kunne vurdere parameterindsatsen overfor virksomhedens kunder generelt og den enkelte kunde specifikt og kunne give forslag til eventuelle ændringer i strategi og indsats
- kunne udarbejde en opfølgningsplan for måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
- kunne foretage en måling af salgsindsatsen – efterfølgende fremkomme med handlingsforslag baseret på måleresultaterne
- kunne opstille et balanced Scorecard for en salgsfunktion og salgsområde samt forslag til opfølgning

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne indgå i arbejdet med at vurdere virksomhedens fælles indsats samt egen indsats i forbindelse med salgsarbejdet over for kunderne. I denne forbindelse skal den studerende kunne identificere egne læringsbehov for at kunne udvikle og vedligeholde relevante kompetencer til dette arbejde
- kunne indgå en dialog med salgsfunktionen om optimering af virksomhedens samlede salgsindsats ud fra et perspektiv om effektivitet i hele Supply Chain'en
- kunne udvikle og gennemføre en evaluering af personlige, faglige, kulturelle, sociale kompetencer og medarbejdertilfredshed
- kunne lave sit eget balanced Scorecard i sammenhæng med en virksomheds overordnede strategi og plan, og sikre løbende opfølgning
- kunne indgå i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med marketing intelligence med udgangspunkt i kunden

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Skematisk fremstilling af sammenhæng mellem prøver og uddannelsens bestanddele

Prøvens navn	Uddannelseselement	Anføres på eksamensbevis
1. eksterne (Virksomhedens salgsgrundlag)	Kunden som udgangspunkt, Branche og konkurrenter samt Innovation	X
1. interne (Metode og videnskabsteori)	Metode og videnskabsteori	X
2. eksterne (Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv)	Udvikling af salgsgrundlaget, Det taktiske og operationelle salg samt Implementering og opfølgning	X
2. interne (Prøve i valgfrit uddannelseselement)	Valgfrit uddannelseselement	X
3. interne (Praktikprøve)	Praktikforløb	X
3. eksterne (Bachelorprojekt)	Bachelorprojekt	X

3.4. Praktik

Professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er et selvstændigt afrundet forløb, der omfatter både teori og praktik. Praktikken skal i samspil med uddannelsens teoretiske dele styrke den studerendes læring og bidrage til opfyldelsen af uddannelsens mål for læringsudbytte.
I praktikken arbejder den studerende med fagligt relevante problemstillinger og opnår kendskab til relevante erhvervsfunktioner. Den studerende er under praktikken tilknyttet en eller flere private eller offentlige virksomheder. Praktikopholdet er ulønnet. Den studerende søger selv aktivt praktikplads, og Erhvervsakademi Sjælland sikrer rammerne om praktikforløbet.

Praktik
ECTS-omfang: 15 ECTS
Tidmæssig placering: 3. semester
Indhold: Uddannelsens praktik skal skabe sammenhæng mellem den indlærte teori og professionens erhvervsforhold. Praktikken skal sikre en praksisnærhed og udviklingen af faglige og personlige kompetencer mod det selvstændigt udøvende. Praktikforløbet understøtter, at den studerende omsætter den indlærte viden til praktisk udøvelse
Læringsmål: *Viden* Den studerende skal: • have viden om fagområdets teori og metode samt om praksis • kunne forstå begreber og metoder samt reflektere over anvendelsen • have erfaringer fra deltagelse i løsningen af praktiske arbejdsopgaver *Færdigheder* Den studerende skal: • kunne omsætte den indlærte viden til udøvelse inden for erhvervet • kunne vurdere teoretiske og praktiske problemstillinger og opstille løsningsforslag • kunne anvende og formidle relevante teorier til løsning af opgaver på praktikpladsen *Kompetencer* Den studerende skal: • kunne se sin egen faglige rolle i forhold til de konkrete opgaver • kunne indgå i fagligt - såvel som tværfagligt samarbejde
Bedømmelse: 1 prøve

3.5. Krav til bachelorprojektet

Bachelorprojektet på professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring skal dokumentere den studerendes forståelse af praksis og central anvendt teori og metode i relation til en praksisnær problemstilling, der tager udgangspunkt i en konkret opgave inden for uddannelsens område. Problemstillingen, der skal være cen-

tral for uddannelsen og erhvervet, formuleres af den studerende, eventuelt i samarbejde med en privat eller offentlig virksomhed. Erhvervsakademi Sjælland godkender problemstillingen.

Eksamen i bachelorprojektet afvikles som en ekstern prøve, som sammen med prøven efter praktikken og uddannelsens øvrige prøver skal dokumentere, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået.
Prøven består af et projekt og en mundtlig del, hvor der gives én samlet karakter. Prøven kan først finde sted efter, at afsluttende prøve i praktikken og uddannelsens øvrige prøver er bestået.

Bachelorprojektet
ECTS-omfang: 15 ECTS
Tidmæssig placering: I slutningen af 3. semester
Indhold: Projektet skal tage udgangspunkt i centrale problemstillinger i uddannelsen og skal indeholde elementer fra praktikopholdet. Problemstillingen til projektet udarbejdes af den studerende og så vidt muligt i samarbejde med en virksomhed. Projektets problemstilling skal godkendes af skolen. Bachelorprojektet udarbejdes som hovedregel individuelt. Ved løsningen af den opstillede problemstilling er det vigtigt, at den studerende kan anvende centrale teorier og metoder. Derudover skal bachelorprojektet inddrage empirisk materiale til løsning af den konkrete problemstilling.
Læringsmål: Læringsmålene er de samme som for uddannelsen. Desuden gælder nedenstående læringsmål for bachelorprojektet. *Viden* Den studerende skal: • have viden om professionens/ fagområdets anvendte teori og metode samt om praksis • kunne forstå teori og metoder samt kunne reflektere over professionens anvendelse af teori og metode *Færdigheder* Den studerende skal: • kunne anvende metoder og redskaber til indsamling og analyse af information og skal mestre de færdigheder der knytter sig til beskæftigelse inden for professionen • kunne vurdere teoretiske og praksisnære problemstillinger og begrunde de valgte handlinger og løsninger • kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til samarbejdspartnere og brugere *Kompetencer* Den studerende skal: • kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejds- eller studiesammenhænge • selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik • kunne identificere egne læringsbehov og i tilknytning til professionen udvikle egen viden og færdigheder

4. Andre regler for uddannelsen

4.1. Merit

Det kan være muligt at få meriteret uddannelsesdele fra andre institutioner eller lignende til en uddannelse på [erhvervsakademiet].
[Erhvervsakademiet] godkender i hvert enkelt tilfælde merit på bagrund af gennemførte uddannelseselementer og beskæftigelse, der står mål med fag, uddannelsesdele og praktikdele på uddannelsen på [erhvervsakademiet]. Afgørelsen træffes på grundlag af en faglig vurdering.
Den studerende har pligt til at oplyse om gennemførte uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse og om beskæftigelse, der må kunne antages at give merit.

DEL 3. DEN INSTITUTIONSSPECIFIKKE DEL

5. Anvendte undervisnings og arbejdsformer

5.1. Målrettet læring

Uddannelsen består af tre semestre, der tilsammen giver professionsbacheloren den målsatte kompetenceprofil.

Samtidig udgør hvert semester et samlet og afgrænset læringsforløb med egen udprøvning. Det er således muligt for en studerende at erstatte et semester med en dokumenteret ækvivalerende læring og udprøvning fra en anden dansk eller udenlandsk institution.

Uddannelseselementer har til formål at give den studerende faglige og metodiske kompetencer således, at denne kan angribe komplekse problemstillinger i praksis inden for professionen på et teoretisk velfunderet grundlag.

Den studerende skal gennem uddannelsen desuden lære at identificere og dække egne læringsbehov samt sætte sig i stand til at indgå fleksibelt, målrettet og handlekraftig i personlige og komplekse tværkulturelle relationer - både i forhold til kunder og samarbejdspartnere og i forhold til kolleger og ledere – i og uden for landets grænser.

De obligatoriske uddannelseselementer afspejler professionens kernefunktioner i praksis. Desuden er der et valgfrit emne, hvor de studerende i studiekredse kan definere et i forhold til professionen relevant emne og under dette afgrænse et sæt af faglige obligatorisk uddannelseselementer for en større fordybelse.

De to første semestre afsluttes hvert med et semesterprojekt defineret af eksterne relevante opdragsgivere.

Virksomhedspraktikken har til formål at give den studerende mulighed for at afprøve de første to semestres læringsudbytte på professionens problemstillinger i praksis. Praktikken skal således foregå i en for professionen relevant virksomhed og jobfunktion.

Det afsluttende bachelorprojekt foregår ligeledes i en for professionen relevant virksomhed og funktion, og den studerende skal her i praksis dokumentere sit samlede læringsudbytte på løsning af en afgrænset og for professionen relevant problemstilling.

Det valgfri emne sammen med virksomhedspraktikken og bachelorprojektet giver den studerende mulighed for at give sin samlede kompetenceprofil en individuel toning.

5.2. E-læring som undervisningsform

I særlige tilfælde kan undervisningen ske ved e-læring, som ikke vil kræve fysisk tilste-

deværelse. Omfanget af e-læring kan ikke være en væsentlig del af et fag. Materiale der produceres til e-læring vil blive lagt på de studerendes intranet.

5.3. Praksisnær læring

Gennem deltagelse i kvalitets- og udviklingsarbejde samt involvering i virksomhedsnetværk og videnetværk med aftagere og forskningsinstitutioner opnår underviserne indsigt i og viden om de nyeste tendenser i erhvervet. Erfaringerne inddrages systematisk i undervisningen.

Gennem semesterprojekter, virksomhedspraktik og bachelorprojekt opnår de studerende en kontakt med praksis, og de får mulighed for at kombinere teori og praksis.

5.4. Læringsmetode og -struktur

Dermed sikres en holistisk og tværfaglig indgangsvinkel på de i praksis komplekse problemstillinger, som kendetegner professionen. Undervisningen tilrettelægges således med udgangspunkt i disse problemstillinger og vil i høj grad bygge på empiri, cases og best practice fra de virksomheder, som uddannelsen samarbejder med.
Der lægges ligeledes vægt på, at uddannelsens undervisere har praktisk erfaring inden for professionen og indgår i netværk for videndeling med såvel praksismiljøer som forskningsmiljøer inden for professionens faglige felt.

I undervisningen inddrages den nyeste viden og resultater fra nationale og internationale forsknings-, forsøgs- og udviklingsarbejder fra de discipliner, som knytter sig til professionen.

It indgår som redskab, pædagogisk metode og til informationsformidling.

Både i undervisningen og i andre aktiviteter i uddannelsen skabes et levende og involverende læringsmiljø gennem brugen af en lang række forskelligartede metoder der bidrager til at klæde de studerende på til arbejdet med handel og markedsføring.

Undervisningen tilrettelægges med udgangspunkt i en kombination af faglige input og problemstillinger i konkrete praksisfelter og vil også bygge på empiri, cases og best practice fra virksomheder som uddannelsen eller studerende finder samarbejde med.

Følgende aktiviteter understøtter opnåelse af læringsmålene:

1) undervisning
2) gruppe- og projektarbejde
3) vejledning
4) præsentationer
5) gæsteforedrag, virksomhedsbesøg, cases m.m.

6) fysiske rammer
7) afvikling af lektioner og moduler

Ad 1)

Indholdet af undervisningen og de tilknyttede aktiviteter på uddannelsen er bygget op så de følger det typiske livsforløb for arbejdet med handel og markedsføring igennem moduler – kaldet Compulsory Course Element CCE, og de studerende derfor får teoretisk og fagligt input "just-in-time".

Igennem hele uddannelsen gennemføres processer der skal sikre viden, færdigheder og kompetencer jf. læringsmålene for de enkelte fag, som de studerende i tværnationale grupper kan anvende som udgangspunkt for udvikling af konkrete handels- og markedsføringsstrategier.

På første semester deltager alle i en innovation camp, af en uges varighed. Denne camp kan også foregå som almindelig undervisning, og vil her være spredt ud over hele semesteret. Det er obligatorisk at deltage, og der vil blive ført fravær. Studerende som udebliver eller har fravær vil skulle ud prøves på anden vis

Ad 2)

I starten af uddannelsesforløbet oprettes studiegrupper, som de studerende arbejder og løser opgaver i. Det er et krav ved gruppesammensætningen, at der tages højde for køn, nationalitet og at tværfaglige kompetencer anvendes, så forskellige inputs og fagligheder er repræsenteret.

Kommentar [lisc1]: Et lidt pudsigt formuleret krav. Ville det ikke være bedre med en formulering a la: mangfoldighed tilgodeses?

Ad 3)

Vejledningen understøtter den studerendes arbejde i forbindelse med opgaveskrivning. Se pkt. 18 omhandlende uddannelsens prøver, hvor krav mv. til skriftlige projekter er beskrevet. Vejleders opgave er sekundært at understøtte den studerendes faglige afklaring i forbindelse med opgave- og projektskrivning, at identificere egne personlige og faglige udviklingsbehov i forhold til at virke i uddannelsens praksisfelt. Den studerende kan ikke forvente vejledning ud over den, der er tilknyttet opgaver og projekter stillet af institutionen.

Ad 4)

Den studerende vil undervejs i studiet (minimum en gang per semester) skulle pitche og/eller præsentere et oplæg overfor holdet, underviserne og evt. eksterne interessenter (fx potentielle partnere, investorer, rådgivere, casevirksomheder eller andre).

Ad 5)

Erfarne fagpersoner, rådgivere m.fl. vil blive forsøgt inddraget løbende under uddannelsen for at bidrage med deres erfaringer.

Ad 6)

Undervisning og projektarbejde foregår i fysiske rammer der understøtter både klasse og gruppeaktiviteter.

Ad 7)

Undervisningen tilrettelægges således, at længde på moduler, lektioner, pauser mm. vil være flydende i forhold til skematider, og være tilrettelagt af den enkelte underviser.

Der kan på studiet være planlagt selvstudiedage, men disse vil ikke ligge på en fast ugedag.

6. Retningslinjer for differentieret undervisning

Undervisningen tilrettelægges delvist under hensyntagen til de studerendes forudsætninger i forhold til adgangsgivende erhvervsakademiuddannelse. For at opnå et fælles fagligt grundlag med henblik på at kunne planlægge og indgå i projektgrupper på studiet m.m. suppleres med grundlæggende litteratur, som den studerende selv er ansvarlig for at orientere sig i efter anvisning fra underviserne.

7. Studerendes pligt til at deltage i undervisningsforløbet og krav til skriftlige opgaver og projekter

7.1. Vurdering af studieaktivitet

Kriterierne er lavet med henblik på at medvirke til, at de studerende som dimitterer fra Erhvervsakademi Sjælland gør det med så højt fagligt niveau som muligt samt at Erhvervsakademi Sjælland opfylder eksisterende lovgivning for erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser jf. nedenstående bekendtgørelse:

Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser

§ 5. Den studerende har pligt til at deltage i uddannelsesforløbet efter regler fastsat i studieordningen, herunder regler om eventuel mødepligt til dele af uddannelsen.

Stk. 2. Uddannelser, der har en normeret varighed på op til 120 ECTS-point, skal senest være afsluttet inden for et antal år, der svarer til det dobbelte af den normerede uddannelsestid. Øvrige uddannelser skal senest være afsluttet inden for et antal år, der svarer til normeret uddannelsestid plus 2 år. Institutionen kan dispensere fra seneste afslutningstidspunkt, når

Erhvervsakademi Sjælland kan uden yderligere varsel bringe indskrivningen til ophør for studerende, der ikke har været studieaktive i en sammenhængende periode på mindst et år, jf. § LEP-bekendtgørelsen § 17, stk. 2 nr. 10.
Erhvervsakademi Sjælland kan dispensere herfra, hvis der foreligger usædvanlige for-

hold, jf. adgangsbekendtgørelsen § 38, stk. 2.

En studerende, som ikke består eksamen af et omfang på mindst 45 ECTS-point indenfor en sammenhængende periode på et år, er ikke studieaktiv. Herfra er undtaget perioder, hvor en studerende er bevilget orlov.

7.2. Kriterier for studieaktivitet:

Deltagelse i undervisningen

- Der er mødepligt på studiet og der føres protokol
- Ved fravær på over 15% vurderes om den studerende er studieaktiv
- Fraværsprocenten vurderes tre gange pr. semester
- Der kræves aktiv deltagelse i projekt- og gruppearbejde samt deltagelse i fremlæggelse og præsentationer af projekter og gruppearbejde

Bundne forudsætninger/stopprøver

- Der afholdes studiestartsprøve/bundne forudsætninger/stopprøver
- Obligatoriske opgaver
- Der følges op på eventuelle studerende som udebliver/ikke består eller af anden årsag ikke gennemfører de bundne forudsætninger/stopprøver/obligatoriske opgaver

De studerende har tre forsøg til hver prøve. Kan en studerende ikke opfylde kravene for bundne forudsætninger/stopprøver orienterer underviser studieleder herom. Den studerende vil efterfølgende modtage en skriftlig henvendelse om udmeldelse fra studiet.

Institutionen kan dispensere fra dette, når det er begrundet i usædvanlige forhold.

Der er i forbindelse med studieaktivitet udarbejdet beskrivelse af procedure for:

- udmeldelse af studerende
- officiel udmeldelsesblanket
- advarselsbrev
- udmeldelsesbrev til studerende som ikke opfylder kriterierne for studieaktivitet

8. Udmeldelse af studerende

8.1. Den studerende melder sig selv ud:

For at en henvendelse fra en studerende kan føre til administrativ udmeldelse kræves

en skriftlig dokumentation fra den studerende. Dokumentation kan være udfyldelse af officiel udmeldelsesblanket eller være en mail fra den studerende.

8.2. Den studerende meldes ud af studiet pga. manglende studieaktivitet:

Den studerendes studieaktivitet vurderes i løbet af semesteret. Studieaktivitet vurderes ud fra fraværsregistrering og bundne forudsætninger/stopprøver/aflevering af skr. arbejde. På uddannelsen er det fastsat, hvordan studieaktivitet defineres.

Det er studievejlederen, som opsamler vurderingerne af studieaktiviteten af de studerende i forhold til fraværsregistrering og det er undervisere/studieleder som opsamler vurderingerne af studieaktiviteten af de studerende i forhold til bundne forudsætninger/stopprøver/aflevering af skr. arbejde - jævnfør den enkelte uddannelses gældende procedure om studieaktivitet

Første gang en studerende vurderes studie-inaktiv får den studerende en henvendelse (via en mail eller telefonopkald) og en samtale med studievejlederen.

Anden gang en studerende vurderes studie-inaktiv får den studerende en skriftlig henvendelse fra studieadministrationen.

Efter modtagelse af den skriftlige henvendelse skal den studerende selv aktivt melde tilbage om man ønsker at bibeholde sin studieplads og samtidig også med en plan for hvordan det fremadrettet vil håndhæves. Gives denne tilbagemelding ikke vil den studerende modtage endnu en skriftlig henvendelse fra studieadministrationen om udmeldelse fra studiet.

Tredje gang en studerende vurderes studie-inaktiv modtager den studerende en skriftlig henvendelse fra studieadministrationen om udmeldelse fra studiet.

9. Valgfri uddannelseselementer

9.1. Indhold

Institutionen udbyder I hvert semester valgfrie uddannelseselementer (valgfag) Fagene kan udbydes på dansk eller engelsk. Disse beskrives i separate dokumenter af institutionen

Hvert valgfag udgør 5 ECTS points.

9.2. Omfang

Det valgfrie tema har et samlet omfang på 10 ECTS.

9.3. Placering og eksamensform

Det valgfrie tema (valgfagene) er placeret i 2. semester.

Evalueringsformen er beskrevet i institutionens retningslinjer for det valgfrie uddannel-

seselement. Der gives en individuel karakter efter 7-trinsskalaen. Der er intern censur på de valgfrie uddannelseselementer.

9.4. Tilknyttet underviserressourcer

Ifald der er tale om studiegrupper og valgfrie emner, vil underviseren bistår deltagerne i den enkelte studiegruppe med at strukturere det valgfri emne og indkredse de dele af relevante faglige discipliner, som kan bidrage til fordybelsen. Der formuleres ligeledes mål for læringsudbyttet specificeret i den viden og de færdigheder og kompetencer, som deltagerne i studiekredsen skal tilegne sig.

Det er muligt at tage hele det valgfrie uddannelseselement eller dele heraf i udlandet, hvor formen kan variere.

9.5. Læringsmål

Uddannelseselementet skal perspektivere uddannelsens kerneområder.

Uddannelsesforløbet skal perspektivere uddannelsens kerneområder. Læringsmål udarbejdes i samarbejde med den enkelte studiekreds og studerende, da de afhænger af det valgte forløb.

9.6. Udbud af valgfrie uddannelseselementer

Formålet med uddannelseselementet er at den studerende opnår viden, færdigheder og kompetence til at identificere, vurdere og udvikle strategier for handel og markedsføring. Endvidere skal den studerende kunne arbejde anvendelsesorienteret med konkrete mål i samarbejde med en etableret virksomhed.

Erhvervsakademi Sjælland, Campus Næstved udbyder følgende valgfrie uddannelseselementer i foråret 2015:

- Internationalisering og globalisering
- Innovativ e-Marketing

Erhvervsakademi Sjælland, Campus Roskilde udbyder følgende valgfrie uddannelseselementer i foråret 2015:

- Global Marketing
- Business Models
- PMPD
- E-marketing

Internationalisering og globalisering
Arbejdsformen omfatter undervisning, forelæsninger, præsentationer hvor studiegrupperne uafhængig af hinanden arbejder med udvalgte temaer. De studerende arbejder i grupper med udvikling af konkrete løsninger baseret på konkrete opgaver fra den udleverede virksomheds liste.

Viden

xxx

Færdigheder

- Være i stand til at gennemføre en global strategisk analyse for en selv valgt virksomhed fra den vedlagte liste.
- Være i stand til at forstå forskelle og sammenhænge mellem kernestrategi, multi lokal strategi og global strategi.
- Være i stand til at måle effekten af industri drivere, strategiske løftestænger, organisatoriske faktorer og regionalt fokus.
- Være i stand til at skabe et dynamisk og motiverende miljø i studie gruppens arbejde med at udvikle en global strategi.

Kompetencer

- Være i stand til selvstændigt at organisere og udføre opgaver i forbindelse med udvikling og implementering af en global strategi
- Være i stand til at være en del af det effektive strategiske arbejde i en virksomhed med uafhængige ansvarsområder på ledelsesniveau
- Være i stand til at udvikle selvstændighed og samarbejde samt evne til at skabe fornyels

Fagligt indhold

- Diagnosticering af Industriens globaliserings potentiale
- Opbygning af global markeds tilstedeværelse
    - Design af globale produkter og service
    - Lokalisering af globale aktiviteter
    - Formulering af global marketing
    - Planlægning af global reaktion på konkurrenters aktiviteter.
    - Opbygning af den globale organisation
- Måle effekten af industri drivere, strategiske løftestænger organisatoriske faktorer og regionalt fokus.
- Gennemførelse af en global strategisk analyse

Konkret

Hver studiegruppe vil vælge et selskab fra selskabets liste over organisationer, der har vist sig at have et stort potentiale i globaliseringen.

Virksomhederne er kendetegnet ved at have en international eller en global strategi med et potentiale til at udvikle sig yderligere.

Ved afslutningen af kurset skal de studerende være i stand til at gennemføre en global strategi analyse dækker industrien / pågældende markeder.

Innovativ e-Marketing

Arbejdsformen omfatter undervisning, forelæsninger, præsentationer hvor studiegrupperne uafhængig af hinanden arbejder med udvalgte temaer. De studerende arbejder i grupper med udvikling af konkrete løsninger baseret på konkrete opgaver fra den udleverede virksomheds liste.

Viden

Xxx

Færdigheder

- Være i stand til at udvikle e-marketing strategier for en udvalgt virksomhed og være i stand til at anvende relevante modeller for at gennemføre produkt-og konceptudvikling for virksomheden
- Være i stand til at forstå det projektarbejde, som fører til en implementering af en prototype af det udviklede koncept på et elektronisk medie
- Være i stand til at vurdere konkurrencesituationen for virksomheden, som grundlag for udarbejdelsen af virksomhedens ressource behov med fokus på salgsindsatsen

Kompetencer

- Være i stand til at planlægge og gennemføre opgaver i forbindelse med udvikling af e-marketing strategier fra uafhængige evalueringer
- Være i stand til at udvikle, styre og gennemføre salgsstrategier baseret på forskellige innovative arbejdsmetoder som også omfatter relevante partnere
- Være i stand til at være en del af det effektive salgsarbejde i forbindelse med e-marketing i en virksomhed med selvstændigt ansvar på ledelsesniveau
- Udvikle selvstændighed, samarbejdsevne og evne til at skabe fornyelse

Fagligt indhold

- e-marketing

- Innovation
- Green Business
- Semiotic
- Kommunication
- Grafisk design

Konkret

Faget indebærer, at de studerende skal lære at anvende innovative processer, hvor målet er at udvikle nye strategier for markedsføring, som er baseret på elektroniske platforme.

Implementeringen skal forstås konkret. De studerende skal være i stand til at udvikle og implementere en prototype af deres koncept, begyndende med design, kommunikation, grafisk planlægning og udarbejdelse af forslag afsluttende med en prototype-version af konceptet på en konkret medieplatform.

9.7. Eksamen ved valgfrit uddannelseselement for Campus Næstved

Eksamensformen er en mundtlig 30 (45) min gruppe eksamen

Ved afslutningen af valgfaget udarbejder hver studiegruppe en projekt, synopsis der er skrevet i henhold til projektet manualen, denne synopsis anvendes efterfølgende som grundlag for den mundtlige eksamen.

Karakteren gives til gruppen, men kan differentieres individuelt, hvis en studerende ikke deltager aktivt. Hver studerende præsenterer og eksemplificerer en eller flere interessante problemstillinger fra projektet med tilsvarende løsninger og teoretisk underbygning.

9.8. Campus Roskilde:

Business Models

Kurset omfatter undervisning, forelæsninger, tutorials og præsentationer, hvor studiegrupperne selvstændigt og uafhængigt af hinanden arbejder med udvalgte temaer og problemstillinger. De studerende arbejder i grupper med udvikling af konkrete løsninger baseret på konkrete opgaver og cases stillet af virksomheder samt opgaver den studerende formulerer selvstændigt og uafhængigt.

Viden

Den studerende forventes at få viden om forskellige værktøjer og modeller, der kan beskrive en virksomheders og branchers forretningsmodeller. Det forventes at den studerende udviser tværfaglig forståelse og er i stand til at inddrage redskaber fra andre dele af pensum samt at den studerende generelt viser forretningsmæssig forståelse og kan inddrage begreber og metoder fra fag som markedsføring, organisation, økonomi og erhvervsret.

Færdigheder

- Være i stand til at gennemføre en analyse af forretningsmodellen for en etableret virksomhed, såvel som en opstartsvirksomhed.
- Være i stand til at analysere værdiskabelse, kunderelationer, salgskanaler, kundesegmenter og indtægtsstrømme
- Være i stand til at analysere hvilke partnerskaber, nøgleressourcer, nøgleaktiviteter samt omkostningsstrukturer af forskellige forretningsmodeller
- Være i stand til at forstå forskelle og sammenhænge mellem forskellige forretningsmodellers mønstre.
- Være i stand til at se strategiske perspektiver og analysere disse
- Være i stand til på baggrund af strategiske analyser af forretningsmodeller at kunne formulere en operationel forretningsplan
- Være i stand til at skabe et dynamisk og motiverende miljø i studie gruppens arbejde med at udvikle en forretningsmodel.

Kompetencer

Den studerende forventes at ligeledes tilegne sig forretningsforståelse. Kurset skal sætte den studerende i stand til at forstå og analysere forskellige virksomheder og branchers forretningsmodeller via værktøjer som Business Models Canvas.

- Være i stand til selvstændigt at organisere og udføre opgaver i forbindelse med udvikling og implementering af en forretningsmodel
- Være i stand til at udvikle selvstændighed og samarbejde samt evne til at skabe fornyelse i virksomhedens forretningsmodel

Eksamen

Eksamen for Business Models består af en skriftlig synopsis på minimum 5 sider, som

afleveres forud for en mundtlig eksamen. Synopsis danner baggrund for eksamen, men den studerende skal forvente at blive eksamineret i kursets fulde pensum. Der lægges til eksamen særlig vægt på at den studerende viser indsigt i hvordan virksomheder, opstarts- såvel som etablerede virksomheder kan bruge værktøjerne fra kurset til at udvikle og forbedre forretningen.

PMPD
Det faglige udbytte:

I dette fag får den studerende oparbejdet færdigheder til, at kunne analysere, reflektere og håndtere de krav omverdenen stiller til organisationer i forhold til kombinationen projektledelse og produktudvikling i både teori og praksis.

Undervisningens opbygning:

Vi arbejder helt overodnet med følgende temaer:

- Projekt ledelse, problemsegmentering og tidsfaktor
- NPD, Innovation og Produkt optimering
- Risikostyring og Bæredygtighed
- High Reliability Organizations: hvad er det og hvordan han de inspirere andre typer organisationer

Formål:

At de studerende i en dynamisk vekselvirkning mellem teori og praksis kan arbejde med at analysere og håndtere problematikker indenfor projektledelse, risikostyring og produktudvikling.

Mål:

Viden og forståelse

- ✓ Skal have viden om forskellige begreber, teorier og metoder om projektledelse og produktudvikling
- ✓ Skal have viden om organisationens processer i forbindelse med ovenstående
- ✓ Har viden om generelle metoder til at forholde sig til risiko og usikkerheder i en organisation
- ✓ Har viden om udarbejdelse af et projekt forankret i innovation

Færdigheder:

- ✓ Har færdigheder til at afdække behov for produktudvikling i en organisation
- ✓ Har færdigheder til at forstå og behandle udfordringer indenfor projektledelse
- ✓ Har færdigheder til at anvende relevante redskaber til at løse organisatoriske opgaver

- ✓ Har færdigheder til at tilrettelægge ledelsesmæssige tiltag inden for NPD projekt ledelse

Kompetencer:

- ✓ Skal kunne praktisere projektledelse i en organisation der opererer i et marked der kræver innovation og NPD

Kan læse et behov og i den forbindelse løse konkrete projektorienterede ledelsesopgaver i en innovativ organisation.

Eksamen

Eksamen for Project Management & Product Development består af en skriftlig synopsis på minimum 5 sider, som afleveres forud for en mundtlig eksamen. Synopsis danner baggrund for eksamen, men den studerende kan forvente at blive eksamineret i kursets fulde pensum. Der lægges til eksamen særlig vægt på at den studerende viser indsigt i hvordan virksomheder kan bruge værktøjerne fra faget til, at udvikle og forbedre deres forretning. Det forventes at den studerende udviser tværfaglig forståelse og kan inddrage redskaber fra andre dele af pensum samt at den studerende generelt viser forretningsmæssig forståelse.

Varigheden er 30 minutter inklusiv votering og karaktergivning

Digital Marketing/E-markedsføring

Formålet med faget er at kvalificere den studerende til at integrere E-markedsføring i en virksomheds overordnede strategi. Desuden skal den studerende være i stand til at udbrede kendskabet til virksomhedens hjemmeside. Dette fag henvender sig til studerende som har en basis viden indenfor markedsføring og som ønsker at udvikle kompetencer og viden om Digital markedsføring.

Faget er inddelt i 3 faser:

1) Fundamentet for e-markedsføring, forståelse af begreber, begrænsninger, muligheder m.m.
2) Udvikling af den digitale strategi
3) Implementering og praksis indenfor e-markedsføring

Faget udbydes på engelsk

Indhold:

- Overordnet forståelse af de krav der stilles til virksomheder grundet internettet i forhold til markedsføring
- Analyse af en virksomheds muligheder og trusler forårsaget af internettet
- Alternative forretningsmodeller som konsekvens af e-aktivitet
- Omstrukturering af en virksomheds distributionskanaler forårsaget af internettet
- Brug af off- og online marketing til trafik skabende aktiviteter til en hjemmeside, herunder sociale medier
- Analyse af kampagneaktivitet i forbindelse med en virksomheds e-marketings aktiviteter

Mål for læringsudbyttet

Den studerende skal have viden om:

- Grundlæggende termer og koncepter i relation til e-markedsføring
- Forståelse for teorier relateret til e-markedsføring herunder muligheder og begrænsninger for e- markedsføring
- Danne et overblik over de forskellige kanaler der findes indenfor e-marketing
- Integration af en virksomheds e- markedsføring strategi med virksomhedens overordnede strategi
- De vigtigste internet forretningsmodeller og være i stand, med brug af disse, til at evaluere en virksomheds muligheder afledt heraf
- Relevant off- og online marketing aktiviteter til at skabe trafik til en hjemmeside
- Relevante analyseredskaber til analyse af kampagneaktiviteter på en hjemmeside

Den studerende skal have færdigheder i at:

- Implementere en e-markedsføring strategi i en virksomheds marketing parametre
- Forstå samt analysere forandringerne i en virksomheds mikro/makro miljø
- Forstå samt analysere forandringerne i en virksomheds markeds- og distributions struktur
- Skabe trafik til en hjemmeside
- Analysere kampagneaktiviteter på en hjemmeside

Den studerende opnår kompetence i:

- Selvstændigt, at vurdere potentialet for en virksomheds markedsførings strategi
- Selvstændigt, at analysere og vurdere en virksomhed E- markedsføring strategi og identificere områder for forbedringer
- Selvstændigt, at forstå behov og konsekvenser i forbindelse med en virksomheds e-markedsførings aktiviteter

Eksamen:

- 30 minutters mundtlig prøve med udgangspunkt i synopsis (5-7 sider)

Global Marketing

Content:
The elective will be held in English.
Global marketing planning, intercultural relationship and international business negotiations

Learning objectives
1. Knowledge and understanding:

The student has development based knowledge and understanding about and can reflect on applied theories and methodologies regarding:

- Collecting and analyzing international data about markets, clients, and users
- Strategic marketing in international corporations
- Creating value through intercultural relationship management
- Marketing plans, including communication strategies

2. Skills:

The student masters skills regarding the application of :

- Theories and methods to analyze markets and international competition
- Theories and methods to analyze relationships and intercultural communication
- Theories and methods to plan international strategic marketing
- Theories and models within international marketing in order to identify markets and select and present relevant solution models to collaboration partners and users

3. Competences:

The student is able to handle complex and development-oriented situations regarding:

- The independent participation in the development of a marketing strategy based on data collection and analysis of markets, competition, and consumers
- The interdisciplinary collaboration in the development of plans to penetrate new international markets
- Developing and managing relationships and networks in an intercultural context
- Identifying own learning needs and developing own knowledge, skills, and competences in relation to strategic marketing

Exam:
Oral exam based upon a group written synopsis on the above subjects related to global marketing. The oral exam will be graded after the 7-grade scale.

10. Regler for praktikkens gennemførelse

10.1. Krav til de involverede parter

Ansvar- og opgavefordeling i forbindelse med praktik er som følger:

En skriftlig aftale underskrevet af den studerende, praktikstedet og vejlederen danner grundlag for praktikkens gennemførelse.

Praktikvirksomhederne forventes at være blandt den kreds af samarbejdspartnere, som også bistår med "best practice"-erfaring i undervisernes videns netværk samt er opdragsgivere på de studerendes henholdsvis 1. og 2. semesterprojekt.

I virksomheden har den studerende en vejleder tilknyttet – dette forestår virksomhed og den studerende for.

Virksomhedspraktikken er at sidestille med et fuldtidsjob med de krav til arbejdstid, indsats, engagement og fleksibilitet, som den færdiguddannelses professionsbachelor må forventes at møde i sit første job.

Den studerende
Det er den studerendes eget ansvar at gennemføre processen frem til underskrivelse af praktikaftale med iværksætter-/virksomhedsmiljø eller virksomhed. Den studerende støttes i denne proces af akademiet på en række forskellige måder, som det fremgår af nedenstående.

Den studerende har under praktikken selv ansvar for at bidrage til, at læringsmålene nås.

Ved misforhold under praktikken er det den studerendes ansvar at orientere den tildelte vejleder om dette, så der kan arbejdes på at finde en løsning.

Praktikkoordinator
Praktikkoordinatoren har til ansvar at introducere praktikken. Ligeledes har vejlederen også ansvar for at indsamle og godkende, at praktikaftalerne i deres udformning lægger op til en praktikperiode, hvorigennem læringsmålene kan nås.

Praktikvejleder
Den studerende tilknyttes en vejleder i forbindelse med projektskrivning. Det vil være denne vejleder, som den studerende i hverdagen henvender sig til, ved spørgsmål, behov for hjælp eller lign. Herefter kan praktikkoordinator kontaktes.

Den studerendes samarbejde med praktikvejleder
Studerende vil få tildelt en praktikvejleder som vejleder den studerende gennem hele praktikprocessen bl.a. i forbindelse med det faglige indhold af praktikken samt om opstilling af læringsmål i samarbejde med valgte virksomhed. Det er planlagt, at vejleder har kontakt med praktikstedet efter behov.

Evaluering af praktikken
.Praktikperioden afsluttes med en skriftlig rapport, der kan følges op med en evalueringssamtale, hvor den studerende og vejleder i fællesskab vurderer den studerendes læringsudbytte af praktikken holdt op mod de opstillede læringsmål. Den studerendes læringsmål skal bestås, for at kunne blive indstillet til eksamen. Alternativt bedømmes den skriftlige rapport (praktikrapporten) af praktikvejlederen og en beståelse heraf er en forudsætning for at blive indstillet til eksamen.

11. Internationalisering
Det er muligt at gennemføre praktik og bachelorprojekt i virksomheder eller organisationer uden for landets grænser.

11.1. Uddannelse i udlandet
På professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring kan følgende uddannelseselementer gennemføres i udlandet:

- Andet semester
- Praktikophold
- Bachelorprojekt

Uddannelseselementer taget som del af et udlandsophold, kan meriteres til uddannelsen såfremt de opfylder indholdsmæssige og niveaumæssige krav.

Erhvervsakademi Sjælland skal via studielederen modtage og eventuelt kunne nå at godkende en ansøgning om meritering, inden udlandsopholdet påbegyndes – det påhviler den studerende at ansøge i tide. Afgørelsen træffes på grundlag af en faglig vurdering.

Den studerende har ved forhåndsgodkendelse af et studieophold pligt til efter endt studieophold at kunne dokumentere det godkendte studieopholds gennemførte uddannelseselementer. Den studerende skal i forbindelse med forhåndsgodkendelsen give samtykke til, at institutionen efter endt studieophold kan indhente de nødvendige oplysninger.

Et meriteret uddannelseselement anses for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne for den pågældende uddannelse. Det tilstræbes, at det på uddannelsen er muligt for den studerende at gennemføre 2. semester på uddannelsesinstitutioner i udlandet.

11.2. Aftaler med udenlandske uddannelsesinstitutioner om parallelforløb

Der forefindes ikke for nuværende aftaler med andre udenlandske uddannelsesinstitutioner om parallelforløb.

12. Prøver og eksamen på uddannelsen

12.1. Prøveformer

- Mundtlig prøve på baggrund af skriftlige rapport
- Synopsis – en kort skrift præsentation, der tjener som oplæg til diskussion ved eksamen
- Opponent
- Pitch – fremlæggelse af en idé, koncept eller lign
- Workshops
- Gruppe og individuel udprøvning

Se nedenstående for nærmere beskrivelse af prøveformerne.

1. eksterne (Virksomhedens salgsgrundlag)	25 ECTS	Ekstern
Tidsmæssig placering: Ved udgangen af 1. semester		
Eksamensform: 6-timers skriftlig eksamen		
Bedømmelse: Der gives karakter efter 7-trins-skalaen.		
Adgangsgrundlag: Alle obligatoriske læringsaktiviteter skal være godkendt. Deltagelsespligt/mødepligt som forudsætning for eksamen. Disse er beskrevet i den aktuelle studiekalender.		
Konsekvenser af manglende beståelse: Reeksamen. Der henvises til studiekalenderen.		

1. interne (Metode og videnskabsteori)	5 ECTS	Intern
Tidsmæssig placering: Ved udgangen af 1. semester		
Eksamensform: Skriftlig eksamen		
Bedømmelse: Der gives karakter efter 7-trins-skalaen.		
Adgangsgrundlag: Alle obligatoriske læringsaktiviteter skal være godkendt. Deltagelsespligt/mødepligt som forudsætning for eksamen. Disse er beskrevet i den aktuelle studiekalender.		

Konsekvenser af manglende beståelse: Reeksamen

2. eksterne (Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv)	20 ECTS	Ekstern
Tidsmæssig placering: Ved udgangen af 2. semester		
Eksamensform: Mundtlig eksamen på baggrund af et skriftligt arbejde		
Bedømmelse: Der gives karakter efter 7-trins-skalaen.		
Adgangsgrundlag: Alle obligatoriske læringsaktiviteter skal være godkendt. Deltagelses-pligt/mødepligt som forudsætning for eksamen. Disse er beskrevet i den aktuelle studieka-lender.		
Konsekvenser af manglende beståelse: Reeksamen		

2. interne (Prøve i valgfrit uddannelseselement)	10 ECTS	Intern
Tidsmæssig placering: Ved udgangen af 2. semester		
Eksamensform: Der henvises til valgfagskataloget		
Bedømmelse: Der gives karakter efter 7-trins-skalaen.		
Adgangsgrundlag: Alle obligatoriske læringsaktiviteter skal være godkendt. Deltagelses-pligt/mødepligt som forudsætning for eksamen. Disse er beskrevet i den aktuelle studieka-lender.		
Konsekvenser af manglende beståelse: Reeksamen		

3. interne (Praktikprøve)	15 ECTS	Intern
Tidsmæssig placering: 3. semester (når praktikperioden er afsluttet)		
Eksamensform: Rapport med mundtlig prøve		
Bedømmelse: Der gives karakter efter 7-skalaen		
Adgangsgrundlag: For at den studerende kan deltage i eksamen, skal den studerende have gennemført Erhvervsakademi Sjælland' elektroniske evaluering af praktikforløbet.		
Konsekvenser af manglende beståelse: Forbedring af praktikrapport		

3. eksterne (Bachelorprojekt)	15 ECTS	Ekstern
Tidsmæssig placering: Ved udgangen af 3. semester		
Eksamensform: Rapport med mundtligt forsvar		
Beskrivelse af eksamensform: Der henvises til afsnittet om bachelorprojektet samt bachelor-manualen.		
Bedømmelse: Der gives karakter efter 7-trins-skalaen		
Adgangsgrundlag: Alle andre eksaminer på uddannelsen skal være bestået, inklusiv praktik.		
Konsekvenser af manglende beståelse: Såfremt den samlede bedømmelse giver en karakter mindre end 02, skal den studerende udarbejde et nyt projekt med en ny problemstilling.		

12.2. Obligatoriske opgaver i tilknytning til CCE - deltagelsespligt og aflevering

De obligatoriske opgaver skal godkendes (CCE)for at den studerende kan indstilles til den kommende eksamen. Til hver obligatorisk opgave (bunden forudsætning) offent-

liggøres en beskrivelse med krav til output, evaluering, tidsplan med mere. Afleverings-frister annonceres via erhvervsakademiets interne kommunikationsplatform.
Til hver CCE vil der være en manual til rådighed, hvor krav, aflevering mv. er specificeret.

12.3. Placering af de bundne forudsætninger i uddannelsesforløbet

Semester	Prøve	Placering
1. semester	CCE1 CCE2 CCE3 Semestereksamen	Ca. 6 uger inde i 1. semester Ca. 9 uger inde i 1. semester Ca. 11 uger inde i 1. semester Afslutning på semesteret
2. semester	CCE 5 CCE6 CCE7 Semestereksamen	Ca. 6 uger inde i 2. semester Ca. 9 uger inde i 2. semester Ca. 11 uger inde i 2. semester Afslutning på semesteret
3. semester	Praktik Bachelorprojekt	Ca. 10 uger inde i 3. semester Afslutning på semesteret

Tidspunkterne er vejledende og vil fremgå præcist af studiets aktivitetsplaner

12.4. Studiestartprøven

Erhvervsakademi Sjælland afvikler studiestartsprøver på alle fuldtidsuddannelser. En studerende skal bestå studiestartsprøven for at kunne fortsætte på uddannelsen, jf. eksamensbekendtgørelsen §9.

Studiestartsprøven afholdes senest to måneder efter uddannelsens start, og resultatet skal være meddelt den studerende senest to uger efter prøvens afholdelse. Er prøven ikke bestået, har den studerende mulighed for at deltage i en omprøve, der afholdes senest tre måneder efter uddannelsens start.

Den studerende har to forsøg til at bestå studiestartsprøven.

Studiestartsprøven har intern bedømmelse, og bedømmes med "Bestået" eller "Ikke bestået", henholdsvis "Godkendt" eller "Ikke godkendt".

Studiestartsprøven er ikke omfattet af reglerne om klager over prøver.

Erhvervsakademi Sjælland kan for den enkelte studerende dispensere fra de tidspunkter, der er fastsat for at bestå studiestartsprøven, hvis det er begrundet i sygdom, barsel eller usædvanlige forhold. Disse forhold skal være dokumenterede.

Studiestartsprøven
Tidsmæssig placering: Studiestartsprøven afholdes senest to måneder efter uddannelsens start
Form: Fraværsregistrering (første forsøg). Opnår den studerende ikke at få godkendelse i første forsøg, tilrettelægges en alternativ prøve. Læs mere om studiestartsprøven i det aktu-

elle eksamenskatalog.
Beskrivelse af eksamensform: Den studerende skal have deltaget i 80 % af undervisningen inden for de første seks uger efter studiestart (første forsøg). En studerende, der ikke opfylder dette deltagelseskrav skal aflevere en skriftlig hjemmeopgave (andet forsøg).
Bedømmelse: Bestået/ikke bestået eller godkendt/ikke godkendt. Resultatet skal være meddelt den studerende senest to uger efter prøvens afholdelse. Den studerende har to forsøg til at bestå studiestartsprøven.
Adgangsgrundlang: Intet
Konsekvenser af manglende beståelse: Er prøven ikke bestået, har den studerende mulighed for at deltage i en omprøve, der afholdes senest tre måneder efter uddannelsens start. Bestås omprøven ikke, kan den studerende ikke fortsætte på uddannelsen og udmeldes, jf. eksamensbekendtgørelsens § 9.
Særligt for studiestartsprøven: Studiestartsprøven er ikke omfattet af reglerne om klager over prøver, jf. eksamensbekendtgørelsen § 9. stk. 4. Erhvervsakademi Sjælland kan for den enkelte studerende dispensere fra de tidspunkter, der er fastsat for at bestå studiestartsprøven, hvis det er begrundet i sygdom, barsel eller usædvanlige forhold. Disse forhold skal være dokumenterede.

13. Regler for eksamensgennemførelse

13.1. Afmelding

Såfremt rettidig afmelding ikke foreligger, betragtes eksamen, med hensyn til antallet af eksamensforsøg, som påbegyndt.

Hvis den studerende ikke ønsker at deltage i en prøve, skal den studerende meddele det skriftligt til kontoret/uddannelsessekretæren

- ved projekteksamen: senest 14 dage før datoen for aflevering af eksamensopgaven
- ved skriftlig eksamen: senest 14 dage før eksamensdagen
- ved mundtlig eksamen: senest 14 dage før eksamensdagen

13.2. Hjælpemidler til eksamen

I forbindelse med skriftlige eksaminer, må den studerende anvende bøger og materialer udleveret i undervisningen, egne noter, supplerende materialer, intranet, intenet usb-pen el. lign. med dokumenter med mindre andet udtrykkeligt fremgår af eksamensopgaven/vejledningen.

Den studerende har ikke adgang til at medbringe eller anvende nedenstående hjælpemidler:

- bluetooth
- mobiltelefon

- øvrigt datakommunikationsudstyr, der gør, at man kan kommunikere med andre

Såfremt man som studerende under eksamen gør ulovlig brug af ovenstående medfører det øjeblikkelig bortvisning fra eksamen.

Det er ikke tilladt for studerende under eksamen at dele hjælpemidler eller låne til medstuderende.

Se i øvrigt Bilag om eksamensregler.

13.3. Krav til skriftlige opgaver og projekter

Redaktionelle krav anvendes i forbindelse med udarbejdelse af skriftlige opgaver. Erhvervsakademi Sjælland er via Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede videregående uddannelser, BEK nr. 714 27/06/2012 forpligtet til at gøre de studerende bekendt med, hvilke mål og krav der er væsentlige for prøverne.

Manglende overholdelse af formkrav kan medføre afvisning af en besvarelse, som derefter ikke vil blive bedømt, og et prøveforsøg vil være opbrugt.

Det er derfor vigtigt, at den studerende har sat sig ind i dette. Formålet er at gøre opgaven overskuelig og læsevenlig og sikre, at opgaven lever op til generelle publikationskrav. Det er en god ide for den studerende, ligeledes at gøre sig bekendt med indholdet i "Vejledning til skriftlige opgaver".

En eksaminand skal ved aflevering af en skriftlig besvarelse med sin underskrift bekræfte, at opgaven er udfærdiget uden uretmæssig hjælp.

På Professionsbachelor i international handel og markedsføring gælder følgende formelle krav for alle skriftlige produkter:

- Produktet skal være forsynet med standardforside, som findes i dokumentet "Vejledning til skriftlige opgaver". Standardforsiden skal være forsynet med forfatterens/forfatternes navn(e) og underskrift(er)
- Indholdsfortegnelse
- Alle sider skal have sidenummer, og den/de studerendes navn(e) og studienummer samt afleveringsdato skal fremgå (f.eks. i et sidehoved/en sidefod)
- Litteratur- og materialeliste

13.4. Hvad betyder formulerings- og staveevner for bedømmelsen?

Formulerings- og staveevne indgår i den samlede bedømmelse af opgave og eksamenspræstationen, uanset hvilket sprog projektet er skrevet på, idet det faglige indhold dog vægter tungest, jf. eksamensbekendtgørelsen § 34, stk. 2. Det skriftlige arbejde i

forbindelse med bachelorprojektet vurderes på såvel det faglige indhold som på læsbarheden (overskuelighed, fagsprog, formulering og stavning).

14. Prøveformer og formkrav

Uddannelsen indeholder en variation af prøveformer, der skal afspejle undervisningens indhold og arbejdsformer. Prøveformen tilgodeser det enkelte fags/fagelements formål.

14.1. Eksamenssnyd

Hvis en studerende giver eller får uretmæssig hjælp til besvarelsen af en opgave eller benytter ikke tilladte hjælpemidler, bortvises den pågældende fra eksamen.

Under skærpende omstændigheder kan der bortvises fra uddannelsesinstitutionen.

En eksaminand skal ved aflevering af en skriftlig besvarelse med sin underskrift bekræfte, at opgaven er udfærdiget uden uretmæssig hjælp.

Brug af egne og andres arbejde - plagiat

Projekter og øvrigt materiale i forbindelse med prøver skal udarbejdes af den studerende selv.

Hvis den studerende udgiver andres arbejde for at være sit eget (plagiat) eller anvender eget tidligere bedømt arbejde uden kildehenvisning, bliver den studerende bortvist fra prøven og et eksamensforsøg er brugt. Bortvisning kan også ske efter at prøven er afholdt. Bortvisning fra en prøve pga. snyd betyder at en eventuel givet karakter bortfalder, samt at den studerende har brugt et prøveforsøg.

Eksamenssnyd ved plagiering omfatter tilfælde, hvor en skriftlig opgave helt eller delvist fremtræder som produceret af eksaminanden eller eksaminanderne selv, selv om opgaven

1. omfatter identisk eller næsten identisk gengivelse af andres formuleringer eller værker, uden at det gengivne er markeret med anførselstegn, kursivering, indrykning eller anden tydelig markering med angivelse af kilden, jf. institutionens krav til skriftlige arbejder
2. genbruger eget allerede bedømte materiale uden iagttagelse af bestemmelserne i punkt

Når en skriftlig opgave er individuel, betragtes det også som plagiat, hvis der i opgaven forekommer tekstpassager, som er udformet i fællesskab af en gruppe af studerende og fremstår enslydende i flere opgaver.

Om plagiat se www.stopplagiat.nu.

14.2. Eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen

Snyd til prøver og eksamen behandles efter reglerne i bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (eksamensbekendtgørelsen).

Hvis en studerende snyder til en prøve, bliver den studerende bortvist fra prøven.

Hvis der snydes under skærpende omstændigheder, kan den studerende bortvises fra uddannelsen i en kortere eller længere periode. Med bortvisningen for snyd under skærpende omstændigheder følger en skriftlig advarsel, om at gentagelse kan medføre varig bortvisning fra uddannelsen.

Snyd er eksempelvis:

- Uretmæssigt at modtage hjælp under prøven
- Uretmæssigt at give hjælp til andre under prøven
- At udgive andres arbejde for sit eget (plagiat – se www.stopplagiat.nu
- At anvende eget tidligere bedømt arbejde uden henvisning
- At anvende hjælpemidler, som ikke er tilladte til den pågældende prøve

Se i øvrigt Bilag om eksamensregler.

15. Dispensationsregler

Erhvervsakademiet kan, når det findes begrundet i usædvanlige forhold, dispensere fra reglerne i studieordningen, der er fastsat af institutionerne.

16. Ikrafttrædelsesbestemmelser

Studieordningen træder i kraft med virkning for studerende, der påbegynder studiet august 2014.

Bilag 1 Eksamensregler

Erhvervsakademi Sjælland
(EASJ)

Campus Roskilde

Campus Næstved

FORORD

I dette bilag kan du læse om de regler der gælder for eksamener og prøver. Bilaget er opdelt i emner før, under og efter eksamenen, så det er nemt og overskueligt hvordan eksmanen/prøverne forløber.

Eksamensreglerne er formelt en del af uddannelsens studieordning, men er af praktiske årsager lavet som et bilag, så de samme regler kan bruges i flere studieordninger.

I eksamensreglerne henvises ofte til studieordningen, hvor de specifikke eksamener og prøver er beskrevet. Her menes der naturligvis studieordningens fulde tekst.

INDHOLDSFORTEGNELSE

Bilag 1 Eksamensregler....48
FORORD....49
FØR EKSAMEN....51
TILMELDING....51
FRAMELDING....51
EKSAMENSPLANER....51
VÆR I GOD TID....52
SYGDOM/UDEBLIVELSE....52
SPROGET VED PRØVEN....52
HJÆLPEMIDLER VED PRØVEN....53
HUSK BILLEDE-ID....53
SÆRLIGE VILKÅR....53
SKRIFTLIGE OPGAVER OG LIGNENDE....53
UNDER EKSAMEN....54
EKSAMEN ER OFFENTLIG....54
SYGDOM....54
FOR SENT....54
BILLEDE-ID....54
SNYD OG FORSTYRRELSER....54
LYD- OG BILLEDEOPTAGELSER....55
SÆRLIGE REGLER VED SKRIFTLIGE PRØVER....55
EFTER EKSAMEN....55
BEDØMMELSE....55
OMPRØVE....55
KLAGER....56

FØR EKSAMEN

TILMELDING

Når du melder dig til uddannelsen, er du automatisk tilmeldt de prøver, der er planlagt i et almindeligt uddannelsesforløb. Men hvis du skal til syge- eller omprøve, eller hvis du vil tilmelde dig til en prøve på et senere hold, skal du selv tilmelde dig i studiesekretariatet.

Tilmeldingsfristen er to uger inden eksamen (eller inden aflevering, hvis prøven omfatter aflevering). Det er dit eget ansvar at holde styr på datoerne for prøverne og at kontrollere, om du er tilmeldt.

Forudsætningen for, at du kan gå til eksamen er, at du opfylder kravene til beståelse af tidligere prøver, afleveringer, deltagelse i undervisning mv. Se nærmere i studieordningen.

FRAMELDING

Du kan melde dig fra indtil en uge inden eksamen/aflevering. Hvis du melder dig fra, kan du først tilmelde dig den næste ordinære eksamen – ikke syge- eller omprøver. Husk at du selv er ansvarlig for at melde dig til en ny prøve.

EKSAMENSPLANER

For hver prøve laver campus en eksamensplan: I planen kan du se praktiske oplysninger om:

- tidspunkter, herunder hvornår der er planlagt omprøve
- lokaler
- typen af eksamen
- hvem er eksaminator og censor
- hvem er den eksamensansvarlige for den pågældende eksamen
- kontaktoplysninger til studiesekretariatet (bruges f.eks. ved sygemelding)
- hvad der skal afleveres
- hvor (til hvem) der skal afleveres
- evt. særlige vilkår - fx vedrørende brug af it
- hvornår eksamensresultatet foreligger

Eksamensplanen opslås på opslagstavle og på nettet ca. en måned inden eksamen eller aflevering. Det er dit eget ansvar at holde dig orienteret om eksamensplanen.

VÆR I GOD TID

Mød op til eksamen i god tid før det fastsatte tidspunkt – senest 15 minutter før. Ved skriftlige prøver skal du være på din plads og klar ved prøvens starttidspunkt.

Kommer du for sent til eksamen eller afleverer rapport/produkt for sent kan du udelukkes fra eksamen, og eksamen vil blive regnet som et forsøg (se nedenfor under omprøver). Hvis der er en rimelig grund til forsinkelsen, kan den eksamensansvarlige (ved skriftlige prøver) dog afgøre, om du kan lukkes ind alligevel. På samme måde kan eksaminator ved mundtlige prøver afgøre, om du kan eksamineres senere i det samme eksamensforløb

Skriftlige arbejder eller andre produkter, der bruges som eksaminationsgrundlag, men som ikke indgår i bedømmelsen, skal afleveres efter de samme regler som ovenfor.

SYGDOM/UDEBLIVELSE

Bliver du syg inden eksamen, skal du straks give besked til studiesekretariatet. Vær forberedt på, at du kan blive afkrævet en lægeerklæring (som du selv skal betale). Tidspunkt for sygeeksamen kan ses i eksamensplanen.

Hvis du udebliver uden gyldig grund, tæller eksamen som et brugt forsøg, og du kan ikke indstille dig til syge/omprøve, men må vente til næste ordinære eksamen.

SPROGET VED PRØVEN

Sproget ved prøven – også i skriftlige afleveringer - er dansk eller det sprog, undervisningen er foregået på. Du kan søge skolen om at bruge et andet sprog. Du skal ansøge hos din studievejleder senest to måneder inden eksamen, og du har krav på svar en måned inden eksamen.

HJÆLPEMIDLER VED PRØVEN

Som udgangspunkt må du bruge alle hjælpemidler ved eksamen. Udstyr, der muliggør kommunikation (mobiltelefoner, netværk mv.) er dog kun tilladt, hvis det specifikt fremgår af studieordningen.

I studieordningen kan du se, hvilke hjælpemidler du må bruge til den enkelte eksamen. Vær særligt opmærksom på it-baserede hjælpemidler – de helt praktiske regler vil fremgå af studieplanen.

HUSK BILLEDE-ID

Ved alle prøver skal du kunne legitimere dig med billede-ID (studiekort, kørekort, pas). Eksamensvagter og censor kender dig jo ikke!

SÆRLIGE VILKÅR

Hvis du har fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse eller tilsvarende vanskeligheder, eller hvis du har et andet modersmål end dansk, kan du søge skolen om særlige prøvevilkår.

Skolen kan give dig særlige vilkår, hvis det er nødvendigt for at sidestille dig med andre eksaminander. Du skal ansøge hos din studievejleder senest to måneder inden eksamen, og du har krav på svar en måned inden eksamen.

SKRIFTLIGE OPGAVER OG LIGNENDE

I kan være flere om at lave en opgave, med mindre der står noget andet for den enkelte prøve i studieordningen. Husk, at hvis bedømmelsen af opgaven står alene og ikke følges op af en mundtlig eksamen, skal det være muligt at se, hvem der har lavet hvad i opgaven, så I kan bedømmes enkeltvis.

Du skal underskrive skriftlige opgaver på forsiden. Med din underskrift bekræfter du, at du selv har udført arbejdet uden uretmæssig hjælp. Skulle det alligevel vise sig, at du har modtaget uretmæssig hjælp eller udgivet andres arbejde for dit eget, kan skolen bortvise dig fra prøven. I grove tilfælde kan du blive bortvist fra studiet i en periode. I sådanne tilfælde vil du få en skriftlig advarsel om, at gentagelse kan medføre varig bortvisning. Bliver du bortvist fra en prøve, tæller det som et brugt prøveforsøg.

UNDER EKSAMEN

EKSAMEN ER OFFENTLIG

En mundtlig/praktisk eksamen er offentlig – dvs. andre kan overvære din eksamen, og du kan invitere gæster. Hvis det er en individuel eksamen, hvor der eksamineres på basis af et gruppefremstillet produkt, må de andre medlemmer af gruppen ikke være til stede i lokalet, før de selv skal eksamineres.

Campus kan begrænse adgangen til eksamen, fx af hensyn til dig som eksaminand eller ved opgaver, hvor der er en aftale om fortrolighed med en virksomhed. Eksaminator kan begrænse adgangen til eksamenslokalet af pladshensyn, og udelukke enkeltpersoner fra at overvære eksamen, hvis det er nødvendigt for at opretholde ro og orden.

SYGDOM

Bliver du syg under en prøve, skal du straks give besked til eksaminator eller eksamenstilsyn. Hvis prøven afbrydes, vil det ikke tælle som et brugt forsøg. Kontakt din læge - du kan blive afkrævet en lægeerklæring (som du selv skal betale).

FOR SENT

Hvis du kommer for sent til en prøve, har du som udgangspunkt ikke adgang til prøven og det tæller som et brugt forsøg. Hvis du har en rimelig grund til forsinkelsen, kan eksaminator dog beslutte, at du bliver eksamineret senere (ved mundtlige prøver).

Ved skriftlige prøver er det den eksamensansvarlige der beslutter, om du bliver lukket ind alligevel. Kun i helt usædvanlige tilfælde kan prøvetiden ved skriftlige prøver forlænges.

BILLEDE-ID

Ved skriftlige prøver: Læg dit billede-ID fremme på bordet ved starten af eksamen. Når prøven er sat i gang, vil eksamenstilsynet kontrollere det. Ved andre prøver skal du kun vise ID på opfordring, men husk at have det med!

SNYD OG FORSTYRRELSER

Hvis du skaffer dig uretmæssig hjælp eller bruger andre hjælpemidler en de tilladte, vil du blive bortvist fra prøven. Hvis du forstyrrer prøven, kan du også blive bortvist fra prøven. I begge tilfælde vi prøven tælle som et brugt forsøg.

LYD- OG BILLEDEOPTAGELSER

Der må ikke foretages lyd- og billedoptagelser under eksamen, med mindre det er en del af prøveforløbet. I så fald foretages optagelserne af campussen.

SÆRLIGE REGLER VED SKRIFTLIGE PRØVER

- Du må ikke komme ind i prøvelokalet, før de tilsynsførende er til stede
- Skolen kan bestemme, hvor du skal sidde (bordkort)
- Papir udleveres af skolen. Du må ikke bruge eget papir
- Der er ikke særlige krav til, om du skriver med kuglepen eller blyant
- Hvis du har brug for at forlade prøvelokalet, skal det ske under opsyn
- I den sidste halve time inden prøvens afslutning må du ikke forlade lokalet, heller ikke selv om du har afleveret
- Ingen opgavesæt eller besvarelser (heller ikke kladdepapir) må fjernes fra prøvelokalet før prøven er afsluttet
- Hvis du bruger PC, skal din besvarelse være printet når prøven er slut
- Du må ikke forlade din plads, før din besvarelse er afleveret
- Samtlige stykker papir, der afleveres til bedømmelse, skal udfyldes på forsiden med: navn, dato og holdnummer
- Du afgør selv, hvilket materiale der skal afleveres til bedømmelse. Det skal tydeligt fremgå hvad du ønsker bedømt
- Din besvarelse skal afleveres i det udleverede omslag.

EFTER EKSAMEN

BEDØMMELSE

Du kan se på eksamensplanen, hvornår karaktererne skal være givet. Karaktererne for skriftlige prøver slås op på opslagstavlen og på nettet.

OMPRØVE

Hvis du ikke har bestået eksamen, kan du tilmelde dig til omprøve. Datoen står på eksamensplanen. Der afholdes kun én omprøve. Består du heller ikke omprøven, må du vente til næste ordinære eksamenstermin.

Hvis en eksamen kombinerer praktisk arbejde og flere prøveformer kan du se i studieordningen, hvilke dele der skal tages om i omprøven.

Du har i alt tre forsøg til hver eksamen. Kun i ganske særlige tilfælde kan campussen give dig lov til flere forsøg.

KLAGER

Hvis du er utilfreds med en eksamen, kan du klage:

- Vi skal have din klage senest to uger efter, karakteren er offentliggjort. Campussen kan ved usædvanlige forhold dispensere fra fristen
- Klagen skal være skriftlig og begrundet
- Klagen skal være individuel – du kan kun klage over din egen eksamen! Hvis I evt. er flere, der vil klage over det samme forhold, skal I lave hver jeres klage
- Klagen skal sendes til studiesekretariatet og stiles til studielederen for den pågældende uddannelse
- Du kan få udleveret en kopi af den stillede opgave og af din eventuelle skriftlige besvarelse til brug for klagesagen
- Klagesagen vil herefter blive behandlet efter reglerne i eksamensbekendtgørelsen – se denne for nærmere deltaljer, eller kontakt studielederen.