

# Studie- ordning

**International handel  
og markedsføring  
(PBA)**

August 2019



---

Ulla Skaarup, rektor

# Indhold

|                                                                                    |           |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>International handel og markedsføring (PBA)</b> .....                           | <b>1</b>  |
| <b>1 Studieordningens rammer</b> .....                                             | <b>4</b>  |
| 1.1 Udbydere af uddannelsen .....                                                  | 4         |
| 1.2 Uddannelsens reguleres af følgende love og regler: .....                       | 4         |
| 1.3 Navn på uddannelse og dimittendens titel .....                                 | 5         |
| 1.4 ECTS-point.....                                                                | 5         |
| 1.5 Figur 1: Uddannelsens struktur og ECTS-fordeling .....                         | 5         |
| 1.6 Uddannelsens formål og slutmål.....                                            | 5         |
| 1.7 Niveau i kvalifikationsramme.....                                              | 6         |
| 1.8 Ikrafttrædelse .....                                                           | 6         |
| <b>2 Optagelse på uddannelsen</b> .....                                            | <b>7</b>  |
| 2.1 Optagelse.....                                                                 | 7         |
| 2.2 Kvoter.....                                                                    | 7         |
| 2.3 Faglige kriterier for udvælgelse af ansøgere til top-up uddannelsen .....      | 7         |
| <b>3 Uddannelseselementer og uddannelsens moduler</b> .....                        | <b>8</b>  |
| 3.1 Figur 2: Tidsmæssig placering af uddannelseselementer, praktik og prøver.....  | 8         |
| 3.2 Nationale fagelementer .....                                                   | 9         |
| 3.3 Lokale fagelementer.....                                                       | 13        |
| 3.4 Valgfrie uddannelseselementer.....                                             | 15        |
| 3.4.1 Valgfrie uddannelseselementers læringsmål .....                              | 15        |
| 3.5 Praktik .....                                                                  | 23        |
| 3.6 Regler for praktikkens gennemførelse .....                                     | 24        |
| 3.7 Undervisnings- og arbejdsformer .....                                          | 24        |
| 3.8 Læsning af tekster på fremmedsprog .....                                       | 24        |
| <b>4 Internationalisering</b> .....                                                | <b>25</b> |
| 4.1 Uddannelse i udlandet .....                                                    | 25        |
| 4.2 Aftaler med udenlandske uddannelsesinstitutioner parallelføreløb.....          | 25        |
| <b>5 Prøver og eksamen på uddannelsen</b> .....                                    | <b>25</b> |
| 5.1 Prøverne på uddannelsen.....                                                   | 26        |
| 5.1.1 Prøveformer .....                                                            | 26        |
| 5.2 Prøvernes tilrettelæggelse .....                                               | 26        |
| 5.3 Krav til det afsluttende projekt.....                                          | 27        |
| 5.3.1 Formulering- og staveevners betydning for bedømmelsen .....                  | 28        |
| 5.4 Anvendelse af hjælpemidler.....                                                | 28        |
| 5.5 Særlige prøvevilkår .....                                                      | 28        |
| 5.6 Syge- og omprøver .....                                                        | 29        |
| 5.7 Det anvendte sprog ved prøverne.....                                           | 29        |
| 5.8 Studiestartsprøve .....                                                        | 29        |
| 5.9 Brug af egne og andres arbejder (plagiat) .....                                | 30        |
| 5.9.1 Processen ved afklaring af eksamenssnyd, herunder plagiering.....            | 30        |
| 5.9.2 Disciplinære foranstaltninger ved eksamenssnyd og forstyrrende adfærd .....  | 31        |
| 5.9.3 Klage over sanktioner vedr. snyd, plagiering og forstyrrelse af eksamen..... | 31        |

|          |                                                                      |           |
|----------|----------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>6</b> | <b>Andre regler for uddannelsen.....</b>                             | <b>32</b> |
| 6.1      | Regler om mødepligt.....                                             | 32        |
| 6.2      | Merit .....                                                          | 32        |
| 6.2.1    | Meritaftale for fag omfattet af studieordningens nationale del ..... | 32        |
| 6.2.2    | Meritaftaler for fag omfattet af studieordningens lokale del .....   | 32        |
| 6.3      | Kriterier for vurdering af studieaktivitet.....                      | 32        |
| 6.3.1    | Udmeldelse af studerende .....                                       | 33        |
| 6.4      | Dispensationsregler .....                                            | 33        |
| 6.5      | Klager.....                                                          | 33        |
| 6.5.1    | Anke.....                                                            | 35        |
| 6.5.2    | Klage over retlige forhold .....                                     | 35        |
| 6.6      | Økonomi.....                                                         | 36        |

# 1 Studieordningens rammer

## 1.1 Udbydere af uddannelsen

Denne studieordningens nationale del er fastlagt af følgende institutioner:

**Zealand – Sjællands Erhvervsakademi**

**CPH Business**

**Erhvervsakademi Aarhus**

**University College Lillebælt – Erhvervsakademi og professionshøjskole**

**Erhvervsakademi Kolding**

**Erhvervsakademi SydVest**

**Professionshøjskolen University College Nordjylland**

**Professionshøjskolen VIA University College**

## 1.2 Uddannelsens reguleres af følgende love og regler:

- LBK nr. 786 af 08/08/2019: Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademier for videregående uddannelser
- LBK nr. 790 af 09/08/2019: Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-loven).
- BEK nr. 841 af 24/06/2018: Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-bekendtgørelsen).
- BEK nr. 1500 af 02/12/2016: Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser.
- BEK nr. 211 af 27/02/2019: Bekendtgørelse om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser.
- BEK nr. 114 af 03/02/2015: Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse.
- BEK nr. 858 af 22/08/2019: Bekendtgørelse om tekniske og merkantile erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser.

Der kan være senere ændringer til ovenstående. De gældende love og bekendtgørelser er tilgængelige på internet-adressen [www.retsinfo.dk](http://www.retsinfo.dk)

### 1.3 Navn på uddannelse og dimittendens titel

Uddannelsens navn er professionsbachelor i International handel og markedsføring.

Dimittenderne fra uddannelsen har ret til at anvende betegnelsen professionsbachelor i International handel og markedsføring.

På engelsk kan betegnelsen Bachelor of International Sales and Marketing anvendes.

### 1.4 ECTS-point

Uddannelsen, der er en fuldtidsuddannelse, er normeret til 1½ (halvanden) studenterårsværk. Et studenterårsværk er en fuldtidsstuderendes arbejde i 1 år. Et studenterårsværk svarer til 60 point i European Credit Transfer System (ECTS). Uddannelsen er således normeret til i alt 90 ECTS point.

### 1.5 Figur 1: Uddannelsens struktur og ECTS-fordeling

| Uddannelseselementer          |                                                       | 1. semester | 2. semester | 3. semester |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Nationale fagelementer        | Virksomhedens strategiske grundlag (forretningsmodel) | 10          |             |             |
|                               | Kunden som udgangspunkt                               | 20          |             |             |
|                               | Brancher og konkurrenter                              |             | 5           |             |
|                               | Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling          |             | 10          |             |
|                               |                                                       |             |             |             |
|                               | <sup>1</sup> Studieteknik og metode                   |             | 5           |             |
| Valgfrie uddannelseselementer |                                                       |             | 10          |             |
| Praktik                       |                                                       |             |             | 15          |
| Bachelorprojekt               |                                                       |             |             | 15          |
| I alt                         |                                                       | <b>30</b>   | <b>30</b>   | <b>30</b>   |

### 1.6 Uddannelsens formål og slutmål

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at kunne fungere selvstændigt i kunderelationer og salg. Den uddannede kan analysere, vurdere og reflektere over relevante erhvervsmæssige problemstillinger. Den uddannede opnår kompetencer til at løse komplekse opgaver inden for salg og markedsføring i danske og internationale virksomheder og organisationer.

<sup>1</sup> Undervisning gennemføres på 1. og 2. semester

## Mål for læringsudbytte for Professionsbachelor i international handel og markedsføring

**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.

### Slutmål:

#### *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 BtB, BtC og BtG 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,
- begrunde og formidle de valgte strategier i en strategisk marketing- og kundeplan til relevante interesser,
- vurdere virksomhedens konkurrencesituation som grundlag for udarbejdelsen af virksomhedens parameterindsats med fokus på salgsindsatsen
- anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden, herunder innovative projekter,
- vurdere og anvende juridiske metoder og redskaber til understøttelse af det gennemførende salg i en internationalt fokuseret virksomhed,
- anvende metoder til ledelse af salgsorganisation.

#### *Kompetencer*

Den uddannede kan

- håndtere og identificere behov for relevant økonomisk og juridisk information i forbindelse med internationale salgsopgaver i forskellige virksomhedstyper,
- 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.

### 1.7 Niveau i kvalifikationsramme

Uddannelsen har niveau 6 på kvalifikationsrammen.

### 1.8 Ikrafttrædelse

Studieordningen træder i kraft den 20. august 2019 og har virkning for alle studerende der er indskrevet på uddannelsen.

Prøver påbegyndt før 15.08.2018 færdiggøres efter studieordningen indtil 30.01.2019.

## 2 Optagelse på uddannelsen

Optagelse på uddannelsen sker i henhold til reglerne i bekendtgørelse om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (se henvisning til gældende bekendtgørelse i afsnit 1.2):

### 2.1 Optagelse

§ 12. Uddannelsesinstitutionen fastsætter, jf. stk. 2, hvor mange ansøgere der kan optages på den enkelte uddannelse, medmindre optagelseskapaciteten er fastsat af Styrelsen for Videregående Uddannelser.

Stk. 2. På uddannelser med frit optag fastsætter institutionen en optagelseskapacitet, der sikrer tilfredsstillende uddannelsesforhold.

§ 13. Ansøgere, der har gennemført en dansk erhvervsakademiuddannelse tilrettelagt som heltidsuddannelse eller har gennemført en dansk uddannelse tilrettelagt som heltidsuddannelse på et højere niveau, kan ikke optages eller indskrives på en erhvervsakademiuddannelse, der er tilrettelagt som heltidsuddannelse.

Stk. 2. Ansøgere, der har gennemført en dansk bacheloruddannelse, professionsbacheloruddannelse eller anden dansk uddannelse på tilsvarende niveau tilrettelagt som heltidsuddannelse eller har gennemført en dansk uddannelse på et højere niveau tilrettelagt som heltidsuddannelse, kan ikke optages eller indskrives på en professionsbacheloruddannelse tilrettelagt som heltidsuddannelse.

### 2.2 Kvoter

§ 14. Er der flere kvalificerede ansøgere end uddannelsespladser på det enkelte optagelsesområde, jf. § 12, stk. 1, kan uddannelsespladserne opdeles i kvote 1 og kvote 2 og eventuelt kvote 3. Overskydende pladser fra kvote 1 overføres til kvote 2, og overskydende pladser fra kvote 2 overføres til kvote 1. Kvote 3 kan kun oprettes til uddannelser, der udbydes på engelsk.

Stk. 2. Styrelsen for Videregående Uddannelser fastsætter hvert år kvoternes størrelse, herunder kvote 3, efter indstilling fra uddannelsesinstitutionerne.

Stk. 3. Styrelsen kan godkende, at de institutioner, der udbyder en uddannelse, kan anvende et andet optagelsessystem end kvotesystemet.

Stk. 4. Institutionen offentliggør på sin hjemmeside den fastsatte fordeling af uddannelsespladserne efter stk. 1 og 2, og et eventuelt andet optagelsessystem efter stk. 3.

### 2.3 Faglige kriterier for udvælgelse af ansøgere til top-up uddannelsen

Hvis der af kapacitetsmæssige årsager ikke optages alle ansøgere til uddannelsen, lægges der vægt på en eller flere af nedenstående faglige kriterier (ikke angivet i prioriteret rækkefølge):

- Gennemsnit fra adgangsgivende eksamen
- Karakter og ECTS i markedsføring, økonomi, jura og organisation
- Den motiverede ansøgning

- Relevant erhvervs erfaring, inkl. værnepligt (maks. 12 måneder)
- Relevant supplerende uddannelse og/eller kurser
- Anden erfaring, fx højskoleophold, udlandsophold, frivilligt arbejde (min. 3 måneder)

### 3 Uddannelseselementer og uddannelsens moduler

Denne nationale del af studieordningen for professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er udstedt i henhold til § 18, stk. 1 i bekendtgørelse om tekniske og merkantile erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser. Denne studieordning suppleres af institutionsdelen af studieordningen, som er fastsat af den enkelte institution, der udbyder uddannelsen.

Den er udarbejdet af uddannelsesnetværket for professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring og godkendt af alle udbydernes bestyrelse - eller rektor efter bemyndigelse - og efter høring af institutionernes uddannelsesudvalg og censorformandskabet for uddannelsen.

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.

#### 3.1 Figur 2: Tidsmæssig placering af uddannelseselementer, praktik og prøver

| Semester    | Prøve                            | Uddannelseselement                                                                                   | ECTS | Bedømmelse           | Intern/ekstern               |
|-------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----------------------|------------------------------|
| 1. semester | Studiestartsprøve <sup>2</sup>   | Er ikke tilknyttet uddannelseselement – se afsnit 5.8. for nærmere beskrivelse af studiestartsprøven | -    | Bestået/ikke bestået | Intern                       |
|             | 1. semester eksterne             | Virksomhedens strategiske grundlag (forretningsmodel) og Kunden som udgangspunkt                     | 30   | 7-trinsskala         | Ekstern, 6 timers skriftelig |
| 2. semester | 1. interne                       | <sup>3</sup> Studieteknik og metode                                                                  | 5    | 7-trinsskala         | Intern                       |
|             | 2. semester interne, 2 delprøver | Brancher og konkurrenter (vægt 1/3) samt Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling (vægt 2/3)     | 15   | 7-trinsskala         | Intern<br>En samlet karakter |
|             | Valgfrit element                 | Valgfrit uddannelseselement                                                                          | 10   | 7-trinsskala         | Intern                       |
| 3. semester | 3. interne                       | Praktik                                                                                              | 15   | 7-trinsskala         | Intern                       |
|             | 3. eksterne                      | Bachelorprojekt                                                                                      | 15   | 7-trinsskala         | Ekstern                      |

<sup>2</sup> Der afholdes ikke studiestartsprøve for studerende, der er indskrevet på uddannelsen i Næstved

<sup>3</sup> Undervisningen gennemføres på 1. og 2. semester



### 3.2 Nationale fagelementer

Uddannelsen indeholder følgende nationale fagelementer:

- Virksomhedens strategiske grundlag (forretningsmodel) (10 ECTS)
- Kunden som udgangspunkt (20 ECTS)
- Brancher og konkurrenter (5 ECTS)
- Salgsledelse og virksomhedens slagsudvikling (10 ECTS)

I alt 45 ECTS

Hertil kommer så Studieteknik og Metode (5 ECTS point) samt valgfrit uddannelseselement (10 ECTS point).

#### Virksomhedens strategiske grundlag (forretningsmodel)

**ECTS:** 10

**Indhold:** Fagelementet indeholder strategiske analyser af virksomheder, herunder strategiske retninger og forretningsmodeller for BtC, BtB og BtG, samt analyser af virksomhedernes ressourcer og kompetencer herunder også set i forhold til virksomhedens innovative platform, processer og drivkræfter. I analyserne indgår ligeledes virksomhedens økonomiske og finansielle grundlag, omkostningsforståelse, kapacitetsudnyttelse og produktmiks-optimering.

Fagelementet indeholder forståelse for forsyningskæden/SCM og den geografiske placering af produktions- og kompetencecentre herunder valg af distributionskanaler, partnerskaber og outsourcing. Yderligere indeholder fagelementet forskellige juridiske aspekter herunder retskilder, international privatret, konfliktløsningstyper og distributionsformer.

Fagelementet indeholder ligeledes en gennemgang af de videnskabsteoretiske paradigmer, samt perspektiver på viden, indsigt og erkendelse af viden samt rammer for undersøgelsesdesign.

Viden

Den studerende har:

- viden om forskellige typer af forretningsmodeller, samt om hvilke modeller og teorier der anvendes i henhold til at forstå en virksomheds strategiske grundlag, herunder innovation og disruption
- viden om forskellige strategiske retninger relateret til innovationsbegrebet samt have viden om disruption som begreb og udviklingsretning
- kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens strategiske platform, herunder virksomhedens innovative platform
- have kendskab til elementer af virksomhedens forsyningskæde i et strategisk perspektiv
- viden om og forståelse for relevante økonomiske modeller i relation til forretningsmodeller
- viden om centrale perspektiver på viden, indsigt og erkendelse
- viden om forskellige metoder til at generere, behandle, analysere og vurdere viden
- viden om internationale retskilder og disses indbyrdes forhold samt forholdet til nationale retskilder.
- viden om internationale konfliktløsningsmodeller.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende og diskutere de forskellige strategiske retninger, herunder specielt marketingstrategier og innovationens rolle for forretningsmodellen
- analysere virksomhedens strategiske udviklingsmuligheder og innovative platform

- vurdere konsekvenser af ændringer i virksomhedens strategiske supply chain
- gennemføre en økonomisk analyse, en vurdering og en prioritering af produktmiks i forskellige omkostningsmodeller ud fra anvendelse af traditionel standard cost
- formidle videnskabsteoretiske paradigmers indflydelse på viden og metoder for informationsindsamling
- udarbejde rammer for et undersøgelsesdesign, herunder problemformulering, paradigmevalg og metodeovervejelser
- anvende regler om lovvalg og værneting i internationale salg og vurdere konsekvenserne heraf
- gennemføre og foretage et argumenteret valg mellem de forskellige forretningsmodeller og distributionsformer

#### Kompetencer

Den studerende kan:

- vurdere virksomhedens strategiske situation, samt fremkomme med anbefalinger til innovative forbedringer af forretningsmodellen
- selvstændigt udarbejde et begrundet beslutningsgrundlag med en vurdering af kundeporteføljens lønsomhed og forventet indtjeningspotentiale
- vurdere, argumentere for og reflektere over valg af teori og metode, herunder paradigmevalg, undersøgelsesdesign og anvendelse

## Kunden som udgangspunkt

**ECTS:** 20

#### Indhold:

Fagelementet indeholder analyser af nuværende og potentielle kunder herunder disses strategiske situation, behov og ønsker. Analyserne danner baggrund for udvikling af virksomhedens marketingstrategier og markedstilbud til nuværende og potentielle kunder. I tilknytning hertil indeholder elementet arbejdet med udvikling og fastholdelse af kundegrundlaget gennem relationsstrategier.

Fagelementet indeholder ligeledes analyser af virksomhedens salgsorganisation ift. salgsteam og købscenter herunder relationen til andre virksomhedsfunktioner og samarbejdspartnere.

Yderligere indgår arbejdet med internationale strategier for virksomhedens supply chain og logistik understøttelse af salget samt integration af forskellige salgskanaler såvel omni-channel, digitale og fysiske. Strategier bygger på en analyse af virksomhedens økonomiske situation herunder produkt- og kundemiks, økonomiske kundelivscyklusanalyser og den retslige kontekst herunder international købe- og kontraktret, transportret og udbudsret.

Fagelementets indhold af analyser og strategier bygger på de studerendes evne til at kombinere det videnskabsteoretiske felt inden for det merkantile område med metodologi i videnskabelige projekter.

#### Viden

Den studerende har:

- viden om og forståelse for relevante teorier og modeller til en analyse af virksomhedens kompetencer, kundebase, samt udvikling af kundeportefølje herunder profitabilitetsberetninger
- viden om og forståelse af virksomhedens markedstilbud og mulige marketingstrategier
- kendskab til generelle strategiske indfaldsvinkler og modeller inden for strukturering og organisering af salget
- forstå de teoretiske værktøjer i relation til virksomhedens forsyningskæde til udvikling af det internationale salggrundlag
- viden om og forståelse for værktøjer og metoder til vurdering af kunde- og produktporteføljens lønsomhed samt alternative metoder til lønsomhedsberegninger
- kendskab til teorier og modeller til vurdering af in- og outsourcing

- kendskab til metoder og tilgange til at skabe viden
- viden om generelle principper i EU's udbudsregler for salg til offentlige myndigheder.

#### Færdigheder

Den studerende kan:

- analysere og vurdere nuværende og fremtidig kundebase samt den individuelle kunde i forhold til virksomhedens value proposition ved anvendelse af metoder og værktøjer til analyse af kundernes adfærd, herunder brug af big data og profitabilitetsberetninger på det nationale og de internationale markeder
- analysere virksomhedens kompetencer
- analysere virksomhedens innovations-kultur og processer
- analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af supply chain
- analysere og organisere virksomhedens forsyningskæde, herunder valg af partnerskaber i forhold til salgets organisering og med fokus på sikring af kundetilfredshed og kvalitetsoplevelse
- beregne og vurdere lønsomhed ved anvendelse af Activity Based Costing
- identificere relevante total life cycle costs (TLCC) og customer life time value (CLV)
- generere, bearbejde og tolke kvantitative og kvalitative data
- anvende kriterier til at bedømme datas og teoriers relevans og kvalitet
- anvende grundlæggende regler om transportaftalen inden for sø- og landevejstransport med særlig vægt på transportøransvaret

#### Kompetencer

Den studerende kan:

- selvstændigt deltage i tværfaglige teams i relation til virksomhedens arbejde med marketing intelligence med kunderne som udgangspunkt for efterfølgende at kunne udvikle virksomhedens marketingstrategi
- arbejde selvstændigt med virksomhedens kunderelationer
- diskutere valg af strategi for virksomheden kunder
- udarbejde videnskabeligt baserede rapporter og projekter
- selvstændigt kunne indgå i et fagligt og tværfagligt samarbejde om indgåelse af internationale salgsaftaler, med særligt henblik på:
  - International aftaleindgåelse og international køb (CISG)
  - Salgs- og leveringsbetingelser
  - INCOTERMS
  - Sikring af købesummen.

## Brancher og konkurrenter

**ECTS:** 5

#### Indhold:

Fagelementet indeholder analyser af konkurrencer, konkurrenter og klynge- og netværkssamarbejder, hvorved virksomheden kan foretage benchmarking i forhold til forsyningskæden, socialt ansvar og bæredygtighed inkl. CSR samt den internationale økonomiske omverden og sat i relation til konkurrenceretten.

Fagelementet fordrer også en metodisk tilgang til fremskaffelse af viden ud fra det videnskabsteoretiske ståsted.

#### Læringsmål:

Viden

Den studerende har:

- viden om relevante teorier og modeller om konkurrencemæssige positioner i markedet, og implementeringen heraf i en mikro- og mesøkonomisk kontekst
- viden om CSR, socialt ansvar og bæredygtighed
- viden om grundlæggende benchmarking teorier og modeller inden for konkurrenceformer, SCM og finansiel og ikke-finansiel benchmarking
- viden om væsentlige videnskabsteoretiske positioner i et erhvervsøkonomisk perspektiv
- viden om dansk og europæisk konkurrenceret og samspillet mellem reglerne

#### Færdigheder

Den studerende kan:

- benchmarke virksomheden internt og eksternt
- analysere og evaluere forskellige virksomheders konkurrencemæssige position som basis for den enkelte virksomheds markedstilbud. I relation hertil skal den studerende kunne benchmarke virksomheden både i forhold til en branche og til virksomhedens nærmeste konkurrenter, herunder salgsstrategier
- analysere virksomhedens sociale dimension i forhold til virksomhedens strategiske position
- inddrage relevante teorier og modeller ifm. benchmarking af en international virksomheds forsyningskæde
- baseret på en erhvervsøkonomisk problemformulering, udarbejde et undersøgelsesdesign inklusive anbefalinger til praktisk implementering

#### Kompetencer

Den studerende kan:

- selvstændigt håndtere virksomhedens konkurrencemæssige udfordringer og formidle dette til den øvrige organisation

## Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling

ECTS: 10

#### Indhold:

Fagelementet indeholder en indsigt i udviklingen af internationale salgsstrategier herunder on- & off-line, CRM for nye og eksisterende kunder, kundeopfølgning, key account og global account management.

Fagelementet indeholder ligeledes en indsigt i organisationsudvikling og forandringsledelse under hensyn til ansættelsesret, samt måling af effektiviteten og risikovurderingen af virksomhedens forsyningskæde.

Fagelementet indeholder budgettering, balanced scorecard samt triple bottomline ved valg af strategier for virksomheden. Fagelementet fordrer også en inddragelse og refleksion over det videnskabsteoretiske ståstedes betydning for analyser.

#### Læringsmål:

Viden

Den studerende har:

- forståelse for centrale teorier, modeller og metoder til udvikling af virksomhedens salgs- og kundegrundlag baseret på forskellige tilgange
- viden og forståelse for relevante teorier og modeller i relation til forretningsmodeller, hvor salg er udgangspunktet
- viden om værktøj til måling af effektivitet i virksomhedens forsyningskæde
- viden om metoder og modeller til risikovurdering af forsyningskæden

- forståelse for alternative budgetmodeller
- viden om alternative finansielle og ikke-finansielle rapporteringsformer
- kendskab til forskellige tilgange til formidling af indsigt og viden i rapporter og projekter

#### Færdigheder

Den studerende kan:

- begrunde og kommunikere valgte strategier i en salgsplan overfor relevante interessenter
- analysere og evaluere de aktiviteter og handlingsparametre, der knytter sig til virksomhedens markeds-tilbud mod kunderne og mod den enkelte kunde for at kunne foreslå mulige ændringer i strategi og indsats
- udarbejde en plan for organisationens udvikling
- udarbejde en opfølgingsplan for virksomhedens forretningsmodel ift. måling af effektivitet i virksomhedens forsyningskæde
- opstille budgetforudsætninger og udarbejde og vurdere et totalbudget for virksomhedens strategiske beslutninger og vurdere de økonomiske konsekvenser heraf
- udarbejde strategikort og BalanceScoreCard
- skrive videnskabeligt baserede rapporter og projekter, herunder følge akademiske formalia, formidle undersøgelsesresultater og løsningsforslag mv., i en overskuelig og let læselig rapport
- anvende ansættelsesretlige regler i international sammenhæng, herunder i overensstemmelse med reglerne om lovvalg og værneting, med særlig henblik på ansættelse og fastholdelse, udstationering og afskedigelse.

#### Kompetencer

Den studerende kan:

- Med udgangspunkt i virksomhedens datagrundlag vurdere, styre og lede udviklingen af salgsstrategier i komplekse situationer involverende relevante interessenter
- udarbejde analyser af virksomhedens samlede aktiviteter samt selvstændigt arbejde med virksomhedens strategiske kundegrundlag
- identificere egne læringsbehov for at kunne udvikle og vedligeholde relevante kompetencer for at kunne arbejde ud fra holistisk tilgang
- selvstændigt analysere og deltage i udvikling af en organisatorisk handleplan som sikrer implementering af salgsplanen
- i samarbejde med salgsfunktionen optimere virksomhedens samlede salgssindsats ud fra et perspektiv om effektivitet i hele forsyningskæden.

### 3.3 Lokale fagelementer

Uddannelsen indeholder følgende elementer:

- Studieteknik og Metode (5 ECTS)
- Valgfrie uddannelseselementer (10 ECTS)

I alt 15 ECTS

## Studieteknik og metode

ECTS: 5

### Indhold:

Dette lokale uddannelseselement er placering i begyndelsen af studiet, og har til formål at:

- den studerende skal kunne formulere et videnskabeligt underbygget argument for mulige løsninger på et veldefineret markedsføringsproblem.
- den studerende skal trænes i at formulere argumenter igennem en skriftelig fremstilling som går på tværs af de forskellige fagelementer.
- den studerende skal kunne forholde sig til, behandle og analysere data med henblik på at identificere konkrete problemstillinger, som kan have markedsføringsmæssige konsekvenser.

Det indeholder:

- Kendskab og forståelse af de videnskabsteoretiske paradigmer inden for det samfundsfaglige område samt perspektiver på viden, indsigt og erkendelse af viden
- Kombinere det videnskabsteoretiske felt inden for det merkantile område med metodologi i videnskabelige projekter
- Metodisk tilgang til fremskaffelse af viden ud fra det videnskabsteoretiske ståsted
- Inddrage og reflektere over det videnskabsteoretiske ståstedets betydning for videnskabelige projekter

### Læringsmål:

#### Viden:

- Have kendskab til og forståelse for centrale paradigmeskift inden for de erhvervsøkonomiske discipliner
- 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 opnået forståelse for anvendelse af metodologi i projekt- og rapportskrivning efter principper for videnskabeligt arbejde
- Have viden om hvordan man indsamler, fortolker og analyserer data
- Have viden om videnskabsteoriens teoretiske antagelser og om metodiske tilgange, der understøtter frembringelsen af viden
- Kunne vurdere videnskabsteoretiske og metodemæssige problemstillinger og integrere forståelse af videnskabeligt arbejde og metode med faglighed i projekt- og rapportskrivning

#### Færdigheder

- 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 formidle videnskabsteoretiske problemstillinger og konsekvenser til fagfæller
- Kunne vurdere teoretiske og praktiske problemstillinger i forhold til det videnskabsteoretiske område
- Kunne reflektere over samt indgå i diskussion om erhvervsøkonomiske perspektiver i videnskabelige sammenhænge
- Kunne udarbejde problemanalyse og foretage problemafgrænsning, opstille problemstilling og hypoteser
- Kunne vurdere og udvælge ideelle undersøgelsesformer for en given problemstilling samt forhold sig kritisk til de undersøgelsesformer, som i praksis bliver anvendt
- Kunne indsamle, bearbejde og tolke kvantitative og kvalitative data samt forholde sig kritisk til et foreliggende eller nyt datamateriale, herunder have kendskab til måleskalaer og kunne bedømme datas relevans, aktualitet, validitet, reliabilitet og generaliserbarhed

- Kunne reflektere over egen praksis
- Kunne reflektere over de videnskabelige metoders begrænsninger

### **Kompetencer**

- Kunne diskutere forskellige videnskabsteoretiske paradigmer
- Kunne diskutere problemformulering i forhold til forskellige videnskabsteoretiske paradigmer
- Kunne diskutere konsekvenserne af det videnskabsteoretiske ståsted
- Kunne indsamle, bearbejde og tolke kvantitative og kvalitative data samt forholde sig kritisk til et foreliggende eller nyt datamateriale, herunder have kendskab til måleskalaer og kunne bedømme datas relevans, aktualitet, validitet, reliabilitet og generaliserbarhed
- 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 forudsætnings pålidelighed og gyldighed
- Have opnået erfaring i hvorledes videnskabelige metoder er begrænsede

---

**Eksamen:** Eksamen består af en 8 siders synopsis, efterfulgt af en mundtlig pensemeksamen

---

## **3.4 Valgfrie uddannelseselementer**

Institutionen udbyder i hvert semester valgfrie uddannelseselementer. Fagene kan i det danske udbud tilbydes på dansk eller engelsk, og på det engelsksprogede udbud på engelsk.

### **Udbud af valgfrie uddannelseselementer**

Zealand – Sjællands Erhvervsakademi tilbyder en række valgfrie uddannelseselementer, hvoriblandt den studerende kan vælge, med det formål at målrette sin uddannelse mod et specialiseret fagligt emneområde.

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

Valgfrie uddannelseselementer tilrettelægges, så den studerende kan deltage i valgfag begge steder (Roskilde og Næstved), uanset daglig tilknytning.

I henhold til 1.3.1. Figur 1 udgør valgfag 10 ECTS på 2.semester. De udbydes som 2 fag af hver 5 ECTS, der udprøves som en samlet eksamen med elementer fra begge valgfag.

#### **3.4.1 Valgfrie uddannelseselementers læringsmål**

Valgfag udbydes som samlede linjer der består af 2 gange 5 ECTS fag, som udprøves samlet efter de to forløb.

### **Linje: Internationalisering**

**ECTS:** 10

---

**Formål:** Formålet med denne linje er at de studerende får indblik, kendskab, viden, færdigheder og kompetencer inden for marketing i et globalt og internationalt perspektiv. Det sker med udgangspunkt i at sætte marketing/markedsføring ind i en global kontekst, herunder vurderingen af internationaliseringsstrategier, det teoretiske fundament der knytter sig hertil samt at træne de studerendes kompetencer i udvælgelse og indtrængning på globale markeder.

Samtidig omfatter sporet et fagelement, som indgående beskæftiger sig med de kulturelle aspekter i forhold globale samarbejder, international markedsføring og internationalt samarbejde.

## Linje: Internationalisering

### Fagelement: International Marketing

**Formål:** Næsten alle danske virksomheder er direkte eller indirekte engageret i internationale forretningsmæssige aktiviteter. Fagelementet beskæftiger sig med de særlige problemstillinger virksomheden møder i forbindelse med international markedsføring og sourcing. I modulet undersøges hvilke strategier, adfærdsmønstre og parameterværdier virksomheden hensigtsmæssigt kan benytte sig af for at opnå international succes og opfyldelse af sine mål.

#### Indhold:

- Virksomhedens internationaliseringsbeslutning og internationaliseringsproces
- Politiske, økonomiske, sociale, tekniske og kulturelle påvirkningsvariable
- Virksomhedens internationale konkurrenceevne
- Informationstilvejebringelse og international research
- Markedsudvælgelse
- Valg af entry modes
- International sourcing
- International distribution
- Strategiudformning herunder multidomestic og globale parameterværdier
- Organisering og kontrol af virksomhedens internationale aktiviteter herunder implementering og koordination

#### Målbeskrivelse:

Den studerende skal overordnet opnå indsigt og viden til selvstændigt at kunne gennemføre ledelsesmæssige aktiviteter inden for international markedsføring og sourcing.

#### Læringsmål:

##### Viden:

- Opnå viden om fagets teorier, modeller og begreber således at den pågældende studerende kan foretage korrekt applikation i relation til empiriske problemstillinger inden for fagområdet centrale emner
- Opnå viden til egenhændigt at kunne vælge eller sammensætte et fornuftigt synssæt til brug i udformningen af markedsføringsstrategier og planer på det globale marked

##### Færdigheder:

- Opnå færdigheder der muliggør at vedkommende kan: beskrive og redegøre for de normative udviklingsmønstre der karakteriserer virksomhedens internationaliseringsforløb og konsekvenserne heraf ud fra fagområdet teorier og modeller



- Analysere kulturafstandens betydning ud fra forskellige teorier og modeller og fremsætte begrundede konsekvensantagelser for virksomhedens markedsføringsindsats
- Redegøre og begrunde hvorledes markedsinformation kan tilvejebringes til sikring af et tilstrækkeligt kvalitativt beslutningsgrundlag i såvel markedsetableringsfasen som i den efterfølgende driftsfase
- Analysere og vurdere strategiske problemstillinger i relation til forskellige entry modes herunder deres anvendelsesrelevans i konkrete empiriske sammenhænge
- Analysere virksomhedens essentielle parametre i en international kontekst og fremsætte begrundede forslag til parameterudformning for: produkter inklusiv serviceprodukter, pris, promotion, distribution ud fra virksomhedens opstillede mål og holistiske strategier
- Analysere afvejning af multidomestic og globale parametertilgange for såvel produkter som markedsføringsindsats
- Analysere og begrunde hvorledes virksomhedens internationale sourcing kan gennemføres og organiseres

#### **Kompetencer:**

- Opnå kompetencer til at kunne forestå ledelsesmæssige opgaver i forbindelse med virksomhedens internationale engagementer
- Med afsæt i fagområdets teorier og modeller kunne fremsætte begrundede løsningsforslag i relation til en konkret case
- Kunne forestå udarbejdelsen af en international marketingplan der sikrer overensstemmelse mellem på den ene side virksomhedens internationale mål og ressourcer og på den anden side applikerede strategier og empiriske forhold
- Være i stand til at foretage selvstændige refleksioner på baggrund af teorier og modeller der indgår i modulets pensum og samtidig kommunikere ved hjælp af fagområdets terminologi
- Udvide en fremragende kompetence til at identificere relevante teorier/modeller i relation til en specifik og konkret empirisk problemstilling og efterfølgende på grundlag heraf analysere og formulere begrundede løsningsforslag
- Udvide en omfattende indsigt i konsekvenserne af netop at vælge den valgte teoretiske og metodiske tilgang som løsningsapplikation og efterfølgende diskutere applikationens relevans samt potentielle mangler
- Udvide et stort fagligt overblik og kan foretage selvstændige kombinationer og vurderinger på tværs af fagområdets emner ved hjælp af forskellige teoretiske tilgange og analyser
- Demonstrere viden, færdigheder og kompetencer jf. denne fagbeskrivelse

---

**Eksamen:** Eksamen ligger i forlængelse af sidste linjefag og er en samlet eksamen. Eksamen består af en mundtlig eksamen på baggrund af en skriftlig synopsis.

---

## **Linje: Internationalisering**

### **Fagelement: Interkulturel business kommunikation**

---

#### **Indhold**

- Forståelse for tværkulturelle kontekster og forskelle
  - Interkulturelle kommunikations-færdigheder
  - Indsigt i fremmede forretningskulturer
-

- 
- Forståelse for metoder til tværkulturelt og tværdisciplinært team- og projektarbejde

**Målbeskrivelse:** Faget har til formål at give den studerende kompetencer til at arbejde i teams med mange nationaliteter i en ny (anden) kulturel kontekst, eksempelvis i et andet land. Hvordan man håndterer forretning/business i andre lande eller arbejder med innovation og/eller projektledelse er et andet mål med faget. I forbindelse med dette fag kan en studietur eller deltagelse af studerende fra andre (udenlandske) uddannelsesinstitutioner påregnes.

---

## Læringsmål

### Viden

- Generel viden om interkulturelle forskelle mellem nationaliteter
- Viden om forskellige forretnings"stile" i forskellige lande
- Specifik viden om livsstile i forskellige lande sammenlignet med Vesteuropæisk livsstil
- Specifik viden om ledelsesstile sammenlignet med en Vesteuropæisk kontekst
- Kendskab til måden, der gøres forretning på i udvalgte lande, besøg i lande.
- Innovations- og/eller projektledelse i udvalgte lande: muligheder, udfordringer og perspektiver

### Færdigheder

- Forståelse for hvorledes interkulturelle forskelle kan påvirke processen, når forskellige nationaliteter arbejder sammen om et projekt eller en opgave
- Forstå udfordringerne når forskellige nationaliteter arbejder sammen om et projekt
- Kunne anvende forskellige værktøjer til at forbedre interkulturelle kommunikationsfærdigheder
- Forstå hvorledes man gør forretning i udvalgte lande
- En generel forståelse for, hvorledes man arbejder med innovation og/eller projektledelse

### Kompetencer

- Evnen til at tilpasse sig den internationale kontekst i studiet af nye kulturelle omgivelser
- Evnen til professionelt at arbejde i teams i en tværkulturel sammenhæng
- Evnen til at udvikle færdigheder i interkulturelle kommunikation
- Evnen til at tilegne sig markedsforståelse og se muligheder i udvalgte lande
- Evnen til at arbejde i teams med et projekt med innovativt indhold

---

**Eksamen:** Eksamen er en samlet eksamen for de to linjefag og består af en mundtlig eksamen på baggrund af en skriftlig synopsis.

---

## Linje: Digitalisering

ECTS: 10

**Formål:** Formålet med denne linje er at de studerende får indblik, kendskab, viden, færdigheder og kompetencer inden for marketing i en digitaliseret verden. Det sker med udgangspunkt i, at markedsføring i høj grad (og i stigende grad bliver) er digitaliseret og at virksomheder og organisationer derfor må forholde sig til, hvordan de agerer på digitale platforme.

Samtidig omfatter sporet et fagelement, som indgående beskæftiger sig med de retslige forhold, der gælder i den digitale verden.

## Linje: Digitalisering

**Fagelement: Digital Marketing**

**Formål:** De studerende arbejder i grupper med udvikling af konkrete løsninger baseret på konkrete opgaver fra den udleverede virksomheds liste.

### Fagligt indhold

- Digital Marketing
- Digital Disruption
- Social Marketing
- Search Engine Optimization
- Search Engine Advertising
- Content Marketing
- Konverteringsoptimeret online design
- Webstrategi

### 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 internettet.

Implementeringen skal forstås konkret. De studerende skal være i stand til at udvikle og implementere en prototype af webstrategi, begyndende med audience, valg af kanaler og marketingstrategier, og udarbejdelse af forslag afsluttende med en webstrategi.

### Læringsmål:

#### Viden

- Skal have viden om teori og praksis inden for Digital Marketing
- Forstå teori og metode omkring anvendelse af online discipliner
- Skal kunne reflektere over hvordan Digital Marketing kan bidrage til lead- genererende aktiviteter
- De studerende skal ajourføres i den rolle Digital Marketing har i en hver virksomhed
- De studerende skal opnå en overordnet strategisk og bred viden omkring de indtjeningsmuligheder en hver virksomhed har i dag, online

#### Færdigheder

- Være i stand til at udvikle en webstrategi for en udvalgt virksomhed og være i stand til at anvende relevante modeller for at gennemføre konverteringsoptimerede kampagner for virksomheden, online

- Være i stand til at forstå forskellene på Paid Trafic og Gained Trafic, samt hvordan man arbejder med begge typer af audience
- Være i stand til at vurdere konkurrencesituationen for virksomheden, som grundlag for udarbejdelsen af virksomhedens webstrategi med fokus på salgsindsatsen
- Være i stand til at planlægge og gennemføre opgaver i forbindelse med udvikling af Digitale Marketing strategier fra uafhængige evalueringer
- Være i stand til at udvikle, styre og gennemføre salgsorienterede Digitale Marketing strategier baseret på forskellige innovative arbejdsmetoder som også omfatter relevante partnere
- Gennem god forståelse for Digital Marketing at kunne sikre en hver virksomhed mod Digital Disruption på internettet

### **Kompetencer**

- Være i stand til at være en del af det effektive salgsarbejde i forbindelse med Digital Marketing i en virksomhed med selvstændigt ansvar på det operative niveau
- Udvikle selvstændighed, samarbejdsevne og evne til at skabe fornyelse

**Eksamen:** Eksamen ligger i forlængelse af sidste linjefag og er en samlet eksamen. Eksamen består af en mundtlig eksamen på baggrund af en skriftlig synopsis.

## **Linje: Digitalisering**

### **Fagelement: IT-ret**

**Formål:** Valgfaget IT-ret fokuserer på centrale lovgivningsmæssige elementer i forbindelse med Internet markedsføring og sociale medier

### **Sammenhæng med andre fagelementer på uddannelsen:**

Sammenhæng med især digital markedsføring

### **Læringsmål:**

#### **Viden**

Den studerende skal:

- Have viden om internettets struktur og de lovgivningsmæssige udfordringer, som opstår i forbindelse med nye medier og i markedsføringen af disse
- Have viden om EU's rolle i tværnationale aktiviteter på internettet og viden om EU regulationer

#### **Færdigheder**

Den studerende skal:

- kunne vurdere forskellige marketingstiltag i relation til lovgivning om:
  - Cookies
  - Marketingloven, specielt § 6
  - Persondata-forordningen
  - Intellektuelle rettigheder, herunder domæne navne og logo/varemærker

### **Kompetencer**

Den studerende skal:

- Kunne anvende cookie regler og vurdere, hvorvidt eksisterende samtykkeregler er fulgt og kunne vurdere teknologien bag digital marketing, specielt første og tredje parts cookies problemer
- Kunne forholde sig til lovgivning inden for marketing og vurdere hvorvidt eksisterende lovgivning er kompatibel/anvendelig, herunder at den studerende må vurdere "Marketing Practice Act § 6 om spam, såvel som logoer og varemærker
- Kunne anvende Persondata-forordningen herunder evnen til at definere hvilke personlige informationer den omfatter og principperne som styrer processen for håndtering af persondata på nettet
- Kunne anvende intellektuelle rettigheders udfordringer på Internettet, specielt i forbindelse med lovgivningsmæssig beskyttelse

**Eksamen:** Eksamen er en samlet eksamen for de to linjefag og består af en mundtlig eksamen på baggrund af en skriftlig synopsis.

## Linje: Entreprenørskab og personlig salg

**ECTS:** 10

**Formål:** Formålet med denne linje er at de studerende får indblik, kendskab, viden, færdigheder og kompetencer i forhold til entreprenørskab, innovation. I den sammenhæng er projektledelse af stor betydning og indgår i modulet

Samtidig omfatter sporet et fagelement, som beskæftiger sig med personlig udvikling og salg. Disse områder har ofte afgørende betydning i entreprenørskab; det er kompetencer, som er nødvendige for at kunne realisere forretningsidéer og innovationsprojekter.

## Linje: Entreprenørskab og personlig salg

**Fagelement: Projektledelse og entreprenørskab**

**Formål:** Faget indeholder en række innovative forløb hvor de studerende arbejder med konkrete og praktiske innovationsforløb, hvor de skal arbejde med at udvikle egne idéer til forretningsmodeller der potentielt har økonomisk og/eller kulturel, social eller samfundsmæssig værdi.

Undervejs i forløbet gives der en række relevante faglige inputs som kan bruges i forløbet med udviklingen af idé til egentlig innovation, herunder idéudvikling, personligt salg, online marketing

**Læringsmål:**

**Viden**

Den studerende har på teoretisk og praktisk niveau viden om, og forståelse af:

- De væsentligste elementer af "Lean Startup-teorien"
- De væsentligste elementer af "Effectuation-teorien"
- Forskellige typer af forretningsmodeller
- Forskellige metoder til kreativitet og idéudvikling
- Forskellige former for innovation og håndtering af innovation i virksomheder
- Finansieringsformer for StartUp-miljøet i Danmark
- Hvordan den studerende bliver projektleder gennem læring om at analyse og håndtere elementer relateret til projektledelse, risikostyring og produktudvikling gennem et dynamisk samspil mellem teori og praksis
- Viden om forskellige koncepter, teorier og metoder relateret til projektledelse og produktudvikling
- Viden om hvorledes man forbereder et project baseret på innovation

**Færdigheder**

Den studerende kan/har:

- Arbejde med idéudviklingsværktøjer (divergent og konvergent tænkning)
- Gennemføre en pitch foran et publikum
- Arbejde med forskellige former for visuel præsentation
- Udarbejde forskellige typer af prototyper
- Udarbejde forskellige typer af forretningsmodeller
- Opstille et budget for opstart af virksomhed/projekt
- Planlægge og gennemføre test af behov, produkt og forretningsmodel for eksterne interessenter
- Færdigheder inden for forståelse og håndtering af udfordringer relateret til projektledelse
- Færdigheder i anvendelse af relevante værktøjer for at løse problemer i organisationer
- Færdigheder udi planlægning af ledelsesmæssige initiativer relateret til produktudvikling og projekter

**Kompetencer**

Den studerende kan/har:

- Arbejde mest tests af markedspotentialet af en konkret forretningsidé/produkt/koncept
- Formidle faglige problemstillinger og løsningsmodeller samt præsentere resultater til fagfæller, samarbejdspartnere og ikke-specialister.
- Deltage i tværgående teams i forbindelse med innovationsarbejde.
- Selvstændigt analysere, planlægge og gennemføre projektarbejde i forbindelse med udvikling fra idé til innovation.
- Evnen til at lede projekter i en organisation på et marked, der kræver innovation og udvikling af nye produkter
- Evnen til at identificere behov og håndtere korresponderende projektorienteret ledelsesopgaver i en innovative organisation
- Evnen til at lede projekter i spændet mellem traditionel tænkning mht. produktions- eller service virksomhed og det globale markeds turbulens

---

**Eksamen:** 30 minutters mundtlige eksamen (inklusive votering og karaktergivning).

---

**Linje: Entreprenørskab og personlig salg****Fagelement: Personlig salg og udvikling**

Formål: Valgfaget er tilrettelagt til at være en introduktion til de fundamentale principper for professionelt salg. Valgfaget vil give de studerende en oversigt over adfærd og vaner, som er nødvendig for professionelle salgspersoner for – personligt – at forfølge både potentielle såvel som eksisterende kunder således de køber virksomhedens produkter og services såvel som de værktøjer, professionelle salgspersoner kan tilegne sig.

**Læringsmål:****Viden**

- Den studerende vil få en forståelse for det personlige salgs rolle i promotion-mixet
  - Den studerende vil være i stand til at diskutere sælgerrollen mht. at skabe værdi for kunder og bygge kunderelationer
  - Den studerende vil lære om det personlige salg og processen
  - Den studerende vil lære om de syv vaner for meget succesrige personer og vil være i stand til at applikere dem på professionelle sælgere
-

- Den studerende vil lære, hvordan professionelle salgspersoner kan lede dem selv (stress håndtering) og deres tid

### **Færdigheder**

- Kendskab til de vaner, der er nødvendige for at blive en succesfuld professionel sælger
- Kendskab til hvordan man håndterer stress og frustration i forbindelse med professionelt salg
- Viden om hvordan man succesfuldt anvender salgs cyklus'en

### **Kompetencer**

Den studerende skal med sin viden kunne

- Samarbejde med individer og teams fra forskellige afdelinger for at levere suveræn kundeværdi
- Være i stand til at håndtere stress og frustrationer, der opstår i forbindelse med personligt salg

---

**Eksamen:** Mundtligt eksamen af 30 minutters varighed inklusiv votering, feedback og karaktergivning.

---

## **3.5 Praktik**

### **Praktik**

**Tidsmæssig placering:** 3. semester

**ECTS:** 15

**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 har:

- viden om fagområdets teori og metode samt om praksis
- forståelse for begreber og metoder samt kan reflektere over anvendelsen
- erfaringer fra deltagelse i løsningen af praktiske arbejdsopgaver.

##### **Færdigheder**

Den studerende kan:

- omsætte den indlærte viden til udøvelse inden for erhvervet
- vurdere teoretiske og praktiske problemstillinger og opstille løsningsforslag
- anvende og formidle relevante teorier til løsning af opgaver på praktikpladsen.

##### **Kompetencer**

Den studerende kan:

- se sin egen faglige rolle i forhold til de konkrete opgaver og identificere eget læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til de konkrete opgaver
  - selvstændigt indgå i fagligt såvel som tværfagligt samarbejde.
-

---

### **ECTS-omfang**

Praktikken har et omfang på 15 ECTS-point.

---

**Eksamen:** Skriftlig rapport, der bedømmes ud fra 7-trinsskalaen

---

### **3.6 Regler for praktikkens gennemførelse**

Den studerende er ansvarlig for at udfylde en digitalt praktikaftalekontrakt på: [www.zealand.dk/praktikaftale](http://www.zealand.dk/praktikaftale)

I praktikken har den studerende en praktikvejleder fra uddannelsen og en supervisor i virksomheden. Den studerende fastlægger i samarbejde med praktikkoordinatoren mål for den studerendes læringsudbytte i praktikperioden (12 uger), som efterfølgende er retningsgivende for virksomhedens tilrettelæggelse af den studerendes arbejde. Praktikperioden afsluttes med en skriftlig rapport, hvor læringsudbytte evalueres. Den studerendes læringsudbytte skal godkendes og vurderes i en praktikrapport, som den studerende udarbejder. Beståelse af eksamen er forudsætning for, at den studerende kan indstilles til eksamen i det afsluttende eksamensprojekt.

Op til tre studerende kan være i praktik i samme funktion og samme virksomhed.

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

Praktikforløbet kan tilrettelægges fleksibelt og differentieret og kan danne grundlag for den studerendes afsluttende eksamensprojekt.

For yderligere information om praktikken henvises til den lokale praktikhåndbog og til studiets praktikkoordinator.

### **3.7 Undervisnings- og arbejdsformer**

Undervisningen gennemføres ved anvendelse af forelæsninger, holdundervisning, dialogundervisning, øvelsesrækker, præsentationer, cases, seminarer, gæstelærere, projekter samt virksomhedsophold.

#### **Målrettet læring**

Hvert semester udgør et samlet og afgrænset læringsforløb med egne eksaminer. Det er således muligt for en studerende at erstatte et semester med en dokumenteret ækvivalerende læring og eksaminer fra en anden dansk eller udenlandsk institution.

Undervisningen kan finde sted på andre afdelinger på Zealand – Sjællands Erhvervsakademi.

### **3.8 Læsning af tekster på fremmedsprog**

Dele af uddannelsens undervisningsmateriale kan være på engelsk og dele af undervisningen kan foregå på engelsk.

Der kræves ikke yderligere kendskab til fremmedsprog, udover hvad adgangsbekendtgørelsen angiver.



## 4 Internationalisering

### 4.1 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.

Zealand – Sjællands Erhvervsakademi 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 kan efter uddannelsens godkendelse af en ansøgt forhåndsmerit gennemføre hvert enkelt uddannelseselement i udlandet.

Ved forhåndsgodkendelse af studieophold i udlandet har den studerende pligt til efter endt studieophold at 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.

Ved godkendelse af forhåndsmerit anses uddannelseselementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om uddannelsen.

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.

### 4.2 Aftaler med udenlandske uddannelsesinstitutioner parallellforløb

Oplysninger om partnerinstitutioner, internationale praktikophold, meritoverførsel og procedurer offentliggøres løbende af Zealand.

## 5 Prøver og eksamen på uddannelsen

Alle uddannelseselementer afsluttes med en prøve, der bedømmes ved brug af 7-trins skalaen. Se afsnit 5.2. om prøvernes tilrettelæggelse, der beskriver de betingelser, den studerende skal opfylde for at kunne gå til prøve og gennemføre uddannelsen. Den studerende har tre eksamensforsøg til at bestå en prøve og skal søge dispensation om fjerde forsøg.

Studielederen på uddannelsen kan på reksamener ændre prøveformen.

## 5.1 Prøverne på uddannelsen

Prøvernes placering og omfang fremgår af figur 2 i afsnit 3.1. Alle prøver skal bestås med mindst karakteren 02.

### 5.1.1 Prøveformer

Uddannelsen indeholder en variation af prøveformer, der afspejler undervisningens indhold og arbejdsformer.

## 5.2 Prøvernes tilrettelæggelse

Her følger en oversigt over uddannelsens prøver med beskrivelse af formkrav og bedømmelse.

### Prøvernes tilrettelæggelse

#### 1. eksterne

6-timers skriftlig eksamen

#### Bedømmelseskriterier:

Bedømmelseskriterier = læringsmålene for fagelement 1 og 2

**Tidsmæssig placering:** ved udgangen af 1. semester

**ECTS: 30**

### Prøvernes tilrettelæggelse

#### 1. interne: studieteknik og metode

Skriftlig synopsis

**Formkrav til det skriftlige projekt:** Fremgår af materiale om eksamen, som lægges op på institutionens kommunikationsplatform.

#### Bedømmelseskriterier:

Bedømmelseskriterier = læringsmålene for Studieteknik og metode

**Tidsmæssig placering: 1. semester**

**ECTS: 5**

### Prøvernes tilrettelæggelse

#### 2. interne

Mundtlig eksamen på baggrund af et skriftligt arbejde

**Formkrav til det skriftlige projekt:** Fremgår af materiale om eksamen som lægges op på institutionens kommunikationsplatform

#### Bedømmelseskriterier:

Bedømmelseskriterier = læringsmålene for fagelement 3 + 4

**Tidsmæssig placering:** Ved udgangen af 2. semester

**ECTS: 15**

## Prøvernes tilrettelæggelse

### 3. Interne (prøver i de valgfrie fagelementer)

Der henvises til beskrivelsen af uddannelseselementerne

**Bedømmelseskriterier:** Bedømmelseskriterier = læringsmålene for det valgfrie uddannelseselement  
Der gives karakter efter 7-trinsskalaen

**Tidsmæssig placering:** 2. semester

**ECTS:** 10

## Prøvernes tilrettelæggelse

### 4. Interne (praktikprøven)

Skriftlig rapport

**Formkrav til det skriftlige projekt:** Fremgår af manualen for praktik

**Bedømmelseskriterier:** Bedømmelseskriterier = læringsmål for praktikken

Adgangsgrundlag: For at den studerende kan deltage i eksamen, skal den studerende have gennemført Zealands elektroniske evaluering af praktikforløbet.

Konsekvenser af manglende beståelse: forbedring af praktikrapport.

**Tidsmæssig placering:** 3. semester (når praktikperioden er afsluttet)

**ECTS:** 15

## Prøvernes tilrettelæggelse

### 2. eksterne (Bachelorprojekt)

Skriftlig rapport med mundtligt forsvar

**Formkrav til det skriftlige projekt:** Fremgår af manualen for bachelorprojektet, se også senere i denne studieordning

**Bedømmelseskriterier:**

Bedømmelseskriterier = læringsmål for bachelorprojektet

Adgangsgrundlag: Alle andre eksaminer på uddannelsen skal være bestået, inklusiv praktik

Konsekvenser af manglende beståelse: Såfremt den samlede bedømmelse giver en karakter mindre en 02, skal de studerende udarbejde et nyt projekt med en ny problemstilling

**Tidsmæssig placering:** Ved udgangen af 3. semester

**ECTS:** 15

### 5.3 Krav til det afsluttende projekt

Bachelorprojektet skal dokumentere den studerendes forståelse af og evne til at reflektere over professionens praksis og anvendelse af teori og metode i relation til en praksisnær problemstilling. Problemstillingen, der skal være central for uddannelsen og professionen, formuleres af den studerende, eventuelt i samarbejde med en privat eller offentlig virksomhed. Institutionen godkender problemstillingen.

Bachelorprojektet skal have et omfang på maksimalt 100.000 anslag. De øvrige formkrav vil fremgå af manualen for bachelorprojektet.

## Bachelorprojektet

**ECTS:** 15

**Tidsmæssig 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, se afsnit 1.6.

**Prøveform:** Ekstern mundtlig prøve på baggrund af bachelorprojektet. Der gives en samlet individuel karakter efter 7-trinsskalaen for det skriftelige projekt og den mundtlige præstation.

### 5.3.1 Formulerings- og staveevners betydning for bedømmelsen

Stave- og formuleringssevne indgår i det afsluttende eksamensprojekt. Bedømmelsen er udtryk for en helhedsvurdering af det faglige indhold samt stave- og formuleringssevnen, dog vægtes det faglige indhold tungest.

Studerende, der kan dokumentere en relevant specifik funktionsnedsættelse, kan søge om dispensation fra kravet om, at stave- og formuleringssevne indgår i bedømmelsen. Ansøgningen sendes til uddannelsen og stiles til lederen for uddannelsen senest 4 uger før prøvens afvikling.

### 5.4 Anvendelse af hjælpemidler

Alle hjælpemidler er tilladt medmindre andet er udtrykkeligt angivet for den enkelte prøve.

### 5.5 Særlige prøvevilkår

Studerende kan, hvor det er begrundet i fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse, søge om særlige prøvevilkår. Ansøgningen skal indgives til uddannelsen senest 4 uger før prøven afvikles. Der kan dispenseres fra ansøgningsfristen ved pludselig opståede helbredsmæssige problemer. Ansøgningen skal ledsages af en lægeattest, udtalelse fra fx tale-, høre-, ordblinde eller blindeinstitut eller anden dokumentation for helbredsmæssige forhold eller relevant specifik funktionsnedsættelse.

Ansøgning om tilladelse til at medbringe andre hjælpemidler skal indgives til uddannelsen senest 4 uger før prøvens afvikling.

## 5.6 Syge- og omprøver

### Sygeprøve

En studerende, der har været forhindret i at gennemføre en prøve på grund af dokumenteret sygdom eller af anden dokumenteret grund, får mulighed for at aflægge (syge)prøven snarest muligt. Er det en prøve, der er placeret i uddannelsens sidste eksamenstermin, får den studerende mulighed for at aflægge prøven i samme eksamenstermin eller i umiddelbar forlængelse heraf. Den studerende er automatisk tilmeldt (syge)prøven.

Orientering om tid og sted for sygeprøver findes på afdelingens kommunikationsplatform.

Sygdom skal dokumenteres ved lægeerklæring (evt. omkostninger til fremskaffelse af dokumentation dækkes af den studerende). Institutionen skal senest have modtaget lægeerklæring 8 dage efter prøvens afholdelse. Studerende, der bliver akut syge under en prøves afvikling, skal dokumentere at vedkommende har været syg på den pågældende dag.

Dokumenteres sygdom ikke efter ovenstående regler, har den studerende brugt et prøveforsøg.

### Omprøve

Ved ikke bestået prøve (herunder manglende fremmøde uden dokumenteret grund) skal ny prøve afholdes snarest muligt og så vidt muligt senest når den pågældende prøve igen afholdes, evt. som sygeprøve. Den studerende er automatisk tilmeldt omprøve så længe der resterer prøveforsøg.

Den studerende skal selv orientere sig om, hvornår omprøve afholdes.

Orientering om tid og sted for omprøver findes på afdelingens kommunikationsplatform.

Studielederen kan dispensere fra den fortsatte tilmelding, når det er begrundet i usædvanlige forhold, herunder dokumenteret handicap.

## 5.7 Det anvendte sprog ved prøverne

### Eksamenssprog

Prøverne skal aflægges på dansk med mindre andet er nævnt i beskrivelsen af de enkelte prøver. Prøverne kan aflægges på svensk eller norsk i stedet for dansk. I uddannelser eller enkeltfag, der udbydes på engelsk eller et andet fremmedsprog, kan prøverne aflægges på dette sprog.

Studerende med andet modersmål end dansk kan søge om dispensation fra kravet om, at stave- og formulerings-evne indgår i bedømmelsen af det afsluttende projekt eller det afsluttede eksamensprojekt, samt de prøver, hvor det af denne studieordning fremgår, at de nævnte evner indgår i bedømmelsen. Ansøgningen sendes til uddannelsen senest 4 uger før prøvens afvikling

## 5.8 Studiestartsprøve

### 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.

**Beskrivelse af eksamensform:** Den studerende skal have deltaget i 80% af undervisningen inden for de første to 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.

---

**Adgangsgrundlag:** Intet

---

**Konsekvenser for 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. eksamensbekendtgørelsen.

---

**Særligt for studiestartsprøven:** Studiestartsprøven er ikke omfattet af reglerne om klager over prøver, jf. eksamensbekendtgørelsen § 9. stk. 4. Zealand 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.

---

## 5.9 Brug af egne og andres arbejde (plagiat)

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

- omfatter identisk eller næsten identisk gengivelse af andres formuleringer eller værker, uden at det givne har en tydelig angivelse af kilden, jf. institutionens krav til skriftlige arbejder.
- omfatter større passager med et ordvalg, der ligger så tæt på et andet værk eller lignendes formuleringer m.v., at man ved sammenligning kan se, at passagerne ikke kunne være skrevet uden anvendelse af det andet værk
- omfatter brug af andres ord eller ideer, uden at disse andre er krediteret på behørig vis
- genbruger tekst og/eller centrale ideer fra egne tidligere bedømte arbejder uden kildeangivelse.

### Formodning om eksamenssnyd, herunder plagiering under og efter prøven

Det indberettes til studielederen hvis der under eller efter en prøve opstår formodning, om at en eksaminand:

- uretmæssigt har skaffet sig eller ydet hjælp,
- har udgivet en andens arbejde for sit eget (plagiat), eller
- har anvendt eget tidligere bedømt arbejde eller dele heraf uden henvisning (plagiat).

#### 5.9.1 Processen ved afklaring af eksamenssnyd, herunder plagiering

##### Udsættelse af prøven

Vedrører indberetningen eksamenssnyd som plagiering i en skriftlig opgave, som er bedømmelsesgrundlag ved en senere mundtlig prøve udsætter studielederen prøven, hvis det ikke er muligt at afklare forholdet inden den fastsatte prøvedato.

##### Indberetningens form og indhold

Indberetningen skal ske uden unødigt forsinkelse. Med indberetningen skal følge en skriftlig fremstilling af sagen, der omfatter oplysninger, der kan identificere de indberettede personer, samt en kort redegørelse og den foreliggende dokumentation for forholdet. Er der tale om gentagelsestilfælde for en eller flere af de indberettede personer, skal dette oplyses.

Ved indberetning af plagiering skal de plagierede dele markeres med tydelig henvisning til de kilder, der er plagieret fra. Den plagierede tekst skal ligeledes markeres i kildeteksten.

##### Inddragelse af eksaminanden – partshøring

Studielederen afgør, om høringen af den studerende skal ske mundtligt, skriftligt eller en kombination heraf.

Ved den mundtlige partshøring indkaldes eksaminanden til en samtale til nærmere belysning af sagsforholdet med henblik på at præsentere vedkommende for dokumentationen for formodningen af eksamenssnyd og for at høre den eksaminandens opfattelse. Eksaminanden har ret til at møde med en ledsager.

Ved den skriftlige partshøring fremsendes dokumentationen for formodningen af eksamenssnyd med henblik på at anmode om den studerendes skriftlige opfattelse.

### **5.9.2 Disciplinære foranstaltninger ved eksamenssnyd og forstyrrende adfærd**

Hvis studielederen efter belysning af sagsforholdet får bekræftet formodningen om eksamenssnyd, og handlingen har fået eller ville kunne få betydning for bedømmelsen, bortviser studielederen eksaminanden fra prøven.

I mindre alvorlige tilfælde gives først en advarsel.

Under skærpende omstændigheder kan studielederen bortvise i kortere eller længere perioder. I sådanne tilfælde gives en skriftlig advarsel om, at gentagelser kan medføre varig bortvisning.

En bortvisning medfører, at en eventuel karakter for den pågældende prøve bortfalder, og at eksaminanden har brugt et prøvoforsøg.

Eksaminanden kan ikke deltage i syge-/omprøve, men kan først deltage i prøven ved uddannelsens næstkomende ordinære udbud af prøven.

Studielederen kan hvor der er tale om skærpende omstændigheder beslutte, at eksaminanden skal bortvises fra institutionen i en kortere eller længere periode. I sådanne tilfælde gives en skriftlig advarsel om, at gentagelser kan medføre varig bortvisning.

Den studerende kan ikke deltage i undervisning eller prøver i perioden, hvor bortvisningen gælder. Studielederen kan dispensere.

### **5.9.3 Klage over sanktioner vedr. snyd, plagiering og forstyrrelse af eksamen**

Afgørelse om at have brugt et eksamensforsøg og bortvisning på grund af eksamenssnyd er endelig og kan ikke indbringes for en højere administrativ myndighed.

Klage over retlige spørgsmål (fx inhabilitet, høring, klagevejledning, om eksamensbekendtgørelsen er fortolket korrekt m.v.) kan indbringes for Styrelsen for Forskning og Uddannelse. Klagen indgives til Zealand via klagesystemet på <https://www.zealand.dk/eksamensklager/> og stiles til studielederen, der afgiver en udtalelse, som klageren skal have lejlighed til at kommentere inden for en frist på normalt en uge. Institutionen sender klagen, udtalelsen og klagerens eventuelle kommentarer til Styrelsen for Forskning og Uddannelse. Klagefristen til institutionen er 2 uger fra den dag, afgørelsen er meddelt klageren, jf. kapitel 10 i eksamensbekendtgørelsen.

## 6 Andre regler for uddannelsen

### 6.1 Regler om mødepligt

Se afsnit 6.3 om kriterier for vurdering af studieaktivitet.

### 6.2 Merit

#### 6.2.1 Meritaftale for fag omfattet af studieordningens nationale del

Beståede uddannelseselementer ækvivalerer de tilsvarende uddannelseselementer ved andre uddannelsesinstitutioner, der udbyder uddannelsen.

Den studerende har pligt til at oplyse om gennemførte uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse og om beskæftigelse, der må antages at kunne give merit. Uddannelsesinstitutionen godkender i hvert enkelt tilfælde merit på baggrund af gennemførte uddannelseselementer og beskæftigelse, der står mål med fag, uddannelsesdele og praktikdele. Afgørelsen træffes på grundlag af en faglig vurdering.

#### Forhåndsmerit

Den studerende kan ansøge om forhåndsmerit. Ved forhåndsgodkendelse af studieophold i Danmark eller udlandet har den studerende pligt til efter endt studieophold at 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.

Ved godkendelse af forhåndsmerit anses uddannelseselementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om uddannelsen.

#### 6.2.2 Meritaftaler for fag omfattet af studieordningens lokale del

Beståede valgfri uddannelseselementer ækvivalerer de tilsvarende uddannelseselementer ved andre uddannelsesinstitutioner, som udbyder denne uddannelse såvel som ved andre uddannelser.

#### Forhåndsmerit

Der søges om forhåndsmerit, hvis den studerende har meritgivende uddannelseselementer, som enten udbydes af uddannelsen eller ikke udbydes af uddannelsen.

### 6.3 Kriterier for vurdering af studieaktivitet

Zealand – Sjællands Erhvervsakademi 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.

#### Kriterier for studieaktivitet

Deltagelse i undervisningen:

- Der kræves aktiv deltagelse i projekt- og gruppearbejde samt deltagelse i fremlæggelse og præsentationer af projekter og gruppearbejde



### **Deltagelsespligt ud over undervisning**

For at uddannelsens læringsmål/-udbytte kan nås, er der til visse studieelementer – ud over deltagelse i undervisningen – tilknyttet en deltagelsespligt, i form af fx

- aflevering/fremlæggelse af opgaver/projekter og
- mødepligt i form af fysisk tilstedeværelse

Hvis deltagelsespligten ikke opfyldes og det er et forudsætningskrav for en eksamen, ligestilles den manglende opfyldelse med udeblivelse fra eksamen, og den studerende har brugt et eksamensforsøg.

### **Studieaktivitet**

En studerende, der ikke overholder ovenstående krav er ikke studieaktiv. Vurderes en studerende ikke-studieaktiv, vil den studerende ikke kunne indstilles til eksamen, og kan miste sin SU.

Ved studieinaktivitet på 1 år vil den studerende blive udskevet af studiet.

#### **6.3.1 Udmeldelse af studerende**

Første gang en studerende vurderes studieinaktiv får den studerende en henvendelse og en samtale med studievejlederen.

Herefter ved fortsat manglende deltagelse på studiet indkaldes til samtale og i gentagne tilfælde vil den studerende blive udmeldt at studiet.

#### **6.4 Dispensationsregler**

Institutionen kan dispensere fra reglerne i den fælles del af studieordningen, der alene er fastsat af institutionerne, når det findes begrundet i usædvanlige forhold. Institutionerne samarbejder om en ensartet dispensationspraksis.

Uddannelsesinstitutionen kan fravige, hvad institutionen eller institutionerne selv har fastsat i studieordningen, hvis det er begrundet i usædvanlige forhold.

#### **6.5 Klager**

Det anbefales, at eksaminanden søger vejledning hos studievejleder i forbindelse med klageprocedure og udarbejdelse af klage.

Reglerne om klager over eksamen fremgår af kapitel 10 i eksamensbekendtgørelsen. I eksamensbekendtgørelsen skelnes mellem klager over:

- Eksaminationsgrundlag mv., prøveforløbet og/eller bedømmelse samt
- Klager over retlige forhold

De to former for klager behandles forskelligt. Eksamensklager skal indgives via nettet:

Dansk: [www.zealand.dk/eksamensklager](http://www.zealand.dk/eksamensklager)

Engelsk: [www.zealand.dk/exam-appeals](http://www.zealand.dk/exam-appeals)

### **Klage over eksaminationsgrundlaget mv. prøveforløbet og bedømmelse**

En eksaminand kan indsende en skriftlig og begrundet klage inden for en frist af 2 uger efter, at bedømmelsen af prøven er bekendtgjort på sædvanlig måde over:

- prøvegrundlaget, herunder prøvespørgsmål, opgaver og lignende, samt dets forhold til uddannelsens mål og krav
- prøveforløbet
- bedømmelsen

Klagen kan vedrøre alle prøver, herunder skriftlige, mundtlige samt kombinationer heraf samt praktiske eller kliniske prøver.

Klagen sendes til studielederen.

Klagen forelægges straks for de oprindelige bedømmere, dvs. eksaminator og censor ved den pågældende prøve. Udtalelsen fra bedømmerne skal kunne danne grundlag for institutionens afgørelse vedrørende faglige spørgsmål. Institutionen fastsætter normalt en frist på 2 uger for afgivelse af udtalelserne.

Umiddelbart efter at bedømmernes udtalelse foreligger, får klageren lejlighed til at kommentere udtalelserne inden for en frist af normalt en uge.

Afgørelsen træffes af institutionen på grundlag af bedømmernes faglige udtalelse og klagerens eventuelle kommentarer til udtalelsen.

Afgørelsen skal være skriftlig og begrundet, og kan gå ud på:

- tilbud om en ny bedømmelse (ombedømmelse) - dog kun ved skriftlige prøver
- tilbud om en ny prøve (omprøve)
- at den studerende ikke får medhold i klagen

Besluttes det, at der skal gives tilbud om en ombedømmelse eller omprøve, udpeger studielederen nye bedømmere. Ombedømmelse kan alene tilbydes i skriftlige prøver, hvor der foreligger materiale til bedømmelse, da nye bedømmere ikke kan (om)bedømme en allerede afholdt mundtlig prøve, og da de oprindelige bedømmers notater er personlige og ikke udleveres.

Går afgørelsen ud på tilbud om ombedømmelse eller omprøve, skal klageren informeres om, at ombedømmelse eller omprøve kan resultere i lavere karakter. Den studerende skal, inden for en frist af 2 uger efter at afgørelsen er afgivet, acceptere tilbuddet. Der er ikke mulighed for at fortryde sin accept. Hvis den studerende ikke accepterer inden for fristen gennemføres ombedømmelse eller omprøve ikke.

Ombedømmelse eller omprøve skal finde sted snarest muligt.

Ved ombedømmelse skal bedømmerne have forelagt sagens akter: Opgaven, besvarelsen, klagen, de oprindelige bedømmers udtalelser med klagers bemærkninger hertil samt institutionens afgørelser.

Bedømmerne meddeler institutionen resultatet af ombedømmelsen vedlagt en skriftlig begrundelse og bedømmelsen. Omprøve og ombedømmelse kan resultere i lavere karakter.

Hvis det besluttes at foretage en ny bedømmelse eller give tilbud om omprøve, gælder beslutningen alle de eksaminander, hvis prøven lider af samme mangel, som den der klages over.

Klagen skal sendes til studielederen senest 2 uger (14 kalenderdage) efter, bedømmelsen ved den pågældende prøve er meddelt. Hvis udløbet af fristen falder på en helligdag, er det den første hverdag derefter, som er fristudløbsdagen.

Der kan dispenseres fra fristen, hvis der foreligger usædvanlige forhold.

### 6.5.1 Anke

Klageren kan indbringe institutionens afgørelse vedrørende faglige spørgsmål for et ankenævn. Ankenævnets virksomhed er omfattet af forvaltningsloven, herunder om inhabilitet og tavshedspligt.

Anken sendes til studielederen.

Fristen for at anke er to uger efter eksaminanden er gjort bekendt med afgørelsen. De samme krav som ovenfor nævnt under klage (skriftlighed, begrundelse osv.) gælder også ved anke.

Ankenævnet består af to beskikkede censorer, der udpeges af censorformanden, en eksamensberettiget lærer og en studerende inden for fagområdet (uddannelsen), som begge udpeges af studielederen for uddannelsen. Ankenævnet træffer afgørelse på grundlag af det materiale, som lå til grund for institutionens afgørelse og eksaminandens begrundede anke.

Ankenævnet behandler anken, og afgørelsen kan gå ud på:

- tilbud om ny bedømmelse ved nye bedømmere, dog kun ved skriftlige prøver
- tilbud om ny prøve (omprøve) ved nye bedømmere eller
- at den studerende ikke får medhold i anken.

Går afgørelsen ud på tilbud om ombedømmelse eller omprøve, skal klageren informeres om, at ombedømmelse eller omprøve kan resultere i lavere karakter. Den studerende skal, inden for en frist af 2 uger efter at afgørelsen er afgivet, acceptere tilbuddet. Der er ikke mulighed for at fortryde sin accept.

Hvis den studerende ikke accepterer inden for fristen gennemføres ombedømmelse eller omprøve ikke. Ombedømmelse eller omprøve skal finde sted snarest muligt.

Ved ombedømmelse skal bedømmerne have forelagt sagens akter: Opgaven, besvarelsen, klagen, de oprindelige bedømmeres udtalelser med klagers bemærkninger hertil samt institutionens afgørelser.

Ankenævnet skal have truffet afgørelse senest 2 måneder - ved sommereksamen 3 måneder - efter at anken er indgivet.

Ankenævnets afgørelse er endelig, hvilket betyder, at sagen ikke kan indbringes for højere administrativ myndighed for så vidt angår den faglige del af klagen.

### 6.5.2 Klage over retlige forhold

Klage over retlige spørgsmål i afgørelser, der er truffet af bedømmerne i forbindelse med ombedømmelse eller omprøve eller ankenævnets afgørelse kan indbringes for Zealand – Sjællands Erhvervsakademi inden for en frist af 2 uger fra den dag afgørelsen er meddelt klageren.

Klage over retlige spørgsmål i afgørelser, der er truffet af institutionen efter reglerne i eksamensbekendtgørelsen (fx inhabilitet, høring, om eksamensbekendtgørelsen er fortolket korrekt mv.) kan indgives til institutionen, der afgiver en udtalelse, som klageren skal have mulighed for at kommentere inden for en frist på normalt en uge. Institutionen sender klagen, udtalelsen og klagerens eventuelle kommentarer til Styrelsen for Forskning og Uddannelse. Fristen for indgivelse af klage til institutionen er 2 uger (14 kalenderdage) fra den dag, afgørelsen er meddelt klageren.

## **6.6 Økonomi**

Alle aktiviteter der påføres den studerende skal betragtes som egenbetaling, med mindre andet er påført.