

National del

International handel & markedsføring



Indhold

Nationale del	4
1. Uddannelsens mål for læringsbytte	4
2. Uddannelsen indeholder tre nationale fagelementer	5
2.1. Salg og markedsføring	5
2.2. Forretningsudvikling og værdiskabelse	6
2.3. Internationale relationer	7
3. Praktik	8
4. Krav til bachelorprojekt	9
5. Regler om merit	9
6. Ikrafttrædelse og overgangsordning	10
Institutionsdel	11
1. Studieordningens rammer	11
1.1. Ikrafttrædelse og overgangsregler	11
1.2. Den uddannedes titel på dansk og engelsk	11
1.3. Uddannelsens formål, omfang og niveau	11
2. Uddannelsens fagområder	12
3. Oversigt over uddannelsen	12
3.1. Nationale fagelementer	12
3.2. Lokale fagelementer/Valgfag	12
3.2.1 Digital Salgsoptimering	13
3.2.2 Bæredygtig fremtid - Forretningsmuligheder	14
3.2.3 Projektledelse	15
3.2.4 Indkøb	16
3.2.5 E-Handel	17
3.2.6 Interkulturel kommunikation og kultur	18
3.2.7 Strategisk HRM	19
3.2.8 Nationale og Internationale kontrakter	20
4. Undervisnings- og arbejdsformer	21
5. Prøver og eksamener på uddannelsen	21
5.1 Rammer og kriterier for uddannelsens prøver og eksamener	22
5.1.1 Studiestartsprøven	22
5.1.2 Eksamen i Forretningsudvikling og værdiskabelse samt Salg og markedsføring (1. interne)	23
5.1.3 Eksamen i Forretningsudvikling og værdiskabelse samt Salg og markedsføring (1. eksterne)	24

5.1.4	Eksamen i Internationale relationer (2. interne)	25
5.1.5	Eksamen i Lokale fagelementer/Valgfag (3. interne)	26
6.	Praktik	26
7.	Bachelorprojekt	28
8.	Fagelementer som kan gennemføres i udlandet	29
9.	Merit for lokale fagelementer herunder valgfag	29
10.	Deltagelsespligt	29
11.	Studieaktivitet	29
12.	Prøvevilkår	30
12.1	Hjælpe midler	30
12.2	Særlige prøvevilkår	30
12.3	Syge- og omprøve	30
12.3.1	Sygeprøve	30
12.3.2	Omprøve	31
13.	Fejl eller mangler i forbindelse med eksamen/prøve	31
14.	Eksamenssnyd og forstyrrende adfærd	31
14.1	Brug af eget og andres arbejde – plagiat	32
14.2	Sanktioner ved examenssnyd og forstyrrende adfærd under prøven	32
15.	Klage over prøver og anke af afgørelser	32
15.1	Klage over prøver	32
15.2	Anke af afgørelse	33
15.3	Klage over retlige spørgsmål	34
15.4	Ombødømmelse og omprøve	34
16.	Dispensation	34
	Bilag 1: Beskrivelse af kerneområdeindhold under fagelementer	35
	Bilag 2: Eksamensforudsætninger på uddannelsen	38

Nationale del

Denne nationale del af studieordningen for international handel og markedsføring er udstedt i henhold til § 22, 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 international handel og markedsføring og godkendt af alle de udbydende institutioner.

1. Uddannelsens mål for læringsbytte

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at kunne håndtere en bred vifte af salgs- og markedsføringsopgaver i virksomheden med henblik på forretningsudvikling og værdiskabelse i et nationalt og internationalt perspektiv.

Viden

Den uddannede har:

- udviklingsbaseret viden om professionens praksis og anvendt teori og metode i forhold til salg og markedsføring i et nationalt og internationalt perspektiv.
- viden om og forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst og udviklingsmuligheder og disses anvendelse i praksis.
- viden om forskellige tilgange og metoder til at generere og anvende viden og indsigt og skal kunne reflektere over anvendeligheden heraf.

Færdigheder

Den uddannede kan:

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt implementere værdiskabende forretningsudvikling.
- anvende og mestre brugen af trends, værktøjer og metoder, herunder digitale teknologier i forhold til konkrete løsningsmodeller.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger, processer og løsninger til samarbejdspartnere, kunder og øvrige interessenter, både nationalt og internationalt.

Kompetencer

Den uddannede kan:

- indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og herunder styre og gennemføre salgs- og marketingaktiviteter og som led heri påtage sig ansvar inden for rammerne af professionel etik med nysgerrighed, kreativitet, samarbejde, handlekraft og kritisk tænkning.
- håndtere komplekse opgaver og udviklingsorienterede situationer i forbindelse med internationalt salg og markedsføring.
- agere professionelt i komplekse og udviklingsorienterede situationer samt opbygge og udnytte personlige og organisatoriske netværk både nationalt og internationalt.
- identificere egne læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og relevante faglige og personlige kompetencer i forhold til professionen.

2. Uddannelsen indeholder tre nationale fagelementer

2.1. Salg og markedsføring

Indhold

Fagelementet beskæftiger sig med udvikling af virksomhedens salg- og markedsføringsindsats, primært på det strategiske og taktiske niveau. Der bygges ovenpå grundlæggende kendskab til salg og markedsføring. Herfra udvikles en tværgående og problemorienteret tankegang med fokus på, hvordan virksomhedens udvikling og vækst kan styrkes gennem analyse samt innovativ markedsføring og salg med afsæt i kundeforståelse.

Der er fokus på hele markedsføringsprocessen, som omfatter relevant indsamling, analyse og præsentation af data, produkt- og konceptudvikling samt eksekvering og involvering af eksterne samarbejdspartnere, kunder og øvrige interessenter.

Det sker i forhold til anvendelse af trends og digitale teknologier, som kan fremme virksomhedens udvikling og vækst.

Læringsmål for salg og markedsføring

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om salg og markedsføring og skal kunne reflektere over relevansen heraf
- viden om og forståelse for praksis og anvendt teori og metoder til strategisk og taktisk salg og markedsføring.
- viden om forskellige tilgange og metoder til at generere og anvende viden og indsigt, herunder indsamling, behandling, analyse og kvalitetssikring af data og skal kunne reflektere over anvendeligheden heraf.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende fagområdets metoder og redskaber samt mestre de færdigheder, der knytter sig til arbejdet med salg og markedsføring, herunder anvendelse af digitale teknologier og relevante trends
- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger inden for salg og markedsføring samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til udvikling og vækst
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger indenfor salg og markedsføring til samarbejdspartnere, kunder og øvrige interessenter

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere hele salgs- og markedsføringsprocessen, herunder udvikling, ledelse samt indsamling af data, produkt- og konceptudvikling samt implementering og evaluering
- selvstændigt indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde inden for salg og markedsføring og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik
- identificere egne faglige og personlige læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til salg og markedsføring.

ECTS-omfang

Fagelementet Salg og markedsføring har et omfang på 20 ECTS-point

2.2. Forretningsudvikling og værdiskabelse

Indhold

Fagelementet beskæftiger sig med forretningsforståelse i et innovativt og udviklingsorienteret perspektiv. Elementet spænder fra analyse og udvikling af overordnede forretningsmodeller til konkrete handlinger inden for virksomhedens funktioner.

Der er fokus på, hvordan relevante trends og digitale teknologier kan bidrage til forretningsudvikling og værdiskabelse.

Der er endvidere fokus på udvikling af faglige og personlige kompetencer til implementering af aktiviteter og handlingsalternativer. Det omfatter databaseret udarbejdelse og kvalificering af business cases og ledelse af projekter og innovationsprocesser.

Læringsmål for forretningsudvikling og værdiskabelse

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om fagområdets praksis og anvendt teori og metode, herunder forskellige forretningsmodeller, tilgange til forretningsudvikling og værdiskabelse og skal kunne reflektere over disses relevans og anvendelighed.
- viden om og skal kunne reflektere over forskellige funktioners rolle og betydning for forretningsudvikling og vækst.
- viden om konkrete værktøjer og metoder, herunder digitale teknologier og relevante trends inden for funktionerne, samt skal kunne reflektere over disse.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende og mestre konkrete værktøjer og metoder, herunder digitale teknologier og relevante trends.
- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger inden for forretningsudvikling og værdiskabelse samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller.

- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for forretningsudvikling og værdiskabelse til samarbejdspartnere og øvrige interessenter.

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i forbindelse med forretningsudvikling og værdiskabelse.
- selvstændigt indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik.
- identificere egne faglige og personlige læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til forretningsudvikling og værdiskabelse.

ECTS-omfang

Fagelementet Forretningsudvikling og værdiskabelse har et omfang på 10 ECTS-point.

2.3. Internationale relationer

Indhold

Fagelementet beskæftiger sig med virksomhedens internationale relationer, så det sikres, at international udvikling og vækst bliver en del af virksomhedens værdiskabelse.

Der er fokus på virksomhedens internationale relationer i forhold til medarbejdere, teams, kunder, leverandører og samarbejdspartnere.

Der er ligeledes fokus på analyse og valg af internationale aktiviteter og samarbejdsformer, samt faglige og personlige kompetencer til at opsøge, udvikle og fastholde internationale relationer.

Læringsmål for internationale relationer

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om professionens praksis og anvendt teori og metoder inden for internationale relationer, både i forhold til eksterne aktiviteter og samarbejdsformer samt i forhold til virksomhedens interne fokus og mindset.
- forståelse for praksis, anvendt teori og metode i forhold til virksomhedens internationale relationer, herunder medarbejdere, teams, kunder, leverandører og øvrige interessenter og kan reflektere over disses anvendelighed i professionen.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende og mestre fagområdets metoder og redskaber til at skabe vækst gennem internationale relationer, både i forhold til eksterne aktiviteter og samarbejdsformer samt i forhold til virksomhedens interne fokus og mindset.

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger i forskellige internationale relationer samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller ift. medarbejdere, teams, kunder, leverandører og øvrige interessenter.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for international vækst til medarbejdere, teams, kunder, leverandører og øvrige interessenter.

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede internationale opgaver og relationer herunder at kunne opsøge, udvikle og fastholde internationale relationer
- selvstændigt indgå i internationalt fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik
- identificere egne faglige og personlige læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til international vækst og relationer.

ECTS-omfang

Fagelementet Internationale relationer har et omfang på 10 ECTS-point.

For yderligere information om fordeling af emner og ECTS henvises til bilag 1.

3. Praktik

Læringsmål for praktikken på uddannelsen

Viden

Den studerende har:

- viden om professionens 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:

- anvende og mestre den indlærte viden til udøvelse indenfor professionen.
- vurdere teoretiske og praktiske problemstillinger samt begrunde og vælge løsningsforslag.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger løsning af opgaver på praktikpladsen til samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i relation til praktikvirksomhedens nuværende arbejde med udvikling af professionen.
- identificere egne faglige og personlige læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til professionen.
- selvstændigt indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik.

ECTS-omfang

Praktikken har et omfang på 15 ECTS-point.

Antal prøver

Praktikken afsluttes med 1 prøve.

4. Krav til bachelorprojekt

Bachelorprojektet dokumenterer sammen med uddannelsens øvrige prøver og praktikprøven, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået.

Bachelorprojektet skal endvidere dokumentere den studerendes forståelse af praksis og central anvendt teori og metode i relation til en praksisnær problemstilling. Problemstillingen skal tage udgangspunkt i en konkret opgave inden for uddannelsens område. Problemstillingen, der skal være central for uddannelsen og erhvervet, formuleres af den studerende, eventuelt i samarbejde med en privat eller offentlig virksomhed eller organisation. Institutionen skal godkende problemstillingen.

For specifikke formkrav til det afsluttende eksamensprojekt henvises til studieordningens institutionsdel.

Prøven i det afsluttende eksamensprojekt

Bachelorprojektet afslutter uddannelsen, når alle forudgående prøver er bestået.

ECTS-omfang

Bachelorprojektet har et omfang på 15 ECTS-point.

Prøveform

Prøven består af et projekt og en mundtlig del. Prøven er med ekstern censur, og der gives en samlet individuel karakter efter 7-trin skalaen for projektet og den mundtlige del.

5. Regler om merit

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.

Den studerende har ved forhåndsgodkendelse af studieophold i Danmark eller udlandet 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 efter ovenstående anses uddannelseselementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om den pågældende uddannelse.

6. Ikrafttrædelse og overgangsordning

Denne nationale del af studieordningen træder i kraft den 20.08.2024.

Studieordningen gælder for de studerende, der påbegynder uddannelsen efter ikrafttrædelsesdatoen.

Institutionsdel

International handel & markedsføring



Institutionsdel

1. Studieordningens rammer

- Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademier for videregående uddannelser
- Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-loven)
- Bekendtgørelse om eksamener og prøver ved professions- og erhvervsrettede videregående uddannelser (eksamensbekendtgørelsen)
- Bekendtgørelse om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (adgangsbekendtgørelsen)
- Bekendtgørelse om karakterskala ved uddannelser på Uddannelses- og Forskningsministeriets område (karakterbekendtgørelsen)
- Bekendtgørelse om tekniske og merkantile erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser

1.1. Ikrafttrædelse og overgangsregler

Denne institutionelle del af studieordningen træder i kraft den 10.08.2026 og har virkning for alle studerende, som påbegynder uddannelsen fra 25.08.2026 og senere.

Studerende indskrevet på uddannelsen før 25.08.2026 færdiggør deres uddannelse ved den studieordning, der var gældende på starttidspunktet, medmindre andet er beskrevet på Moodle. Efter endt orlov eller barsel genoptages studiet undtagelsesvis på den daværende gældende studieordning.

1.2. Den uddannedes titel på dansk og engelsk

Uddannelsen giver den uddannede ret til at anvende betegnelsen Professionsbachelor i international handel og markedsføring. Den engelske titel er Bachelor of International Sales and Marketing.

1.3. Uddannelsens formål, omfang og niveau

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.

Uddannelsen er indplaceret på niveau 6 i kvalifikationsrammen for videregående uddannelser.

Uddannelsen er nomineret til 90 ECTS-point, der omfatter:

- ✓ Uddannelseselementer med et samlet omfang på 60 ECTS-point, der tilrettelægges inden for uddannelsens faglige områder
- ✓ Praktik med et samlet omfang på 15 ECTS-point
- ✓ Afsluttende eksamensprojekt på 15 ECTS-point

2. Uddannelsens fagområder

Uddannelseselementerne tilrettelægges inden for følgende fagområder, der samlet set omfatter 60 ECTS-point, og som er indbyrdes vægtet i forholdet 1:1.

Salg og markedsføring: Fagområdet indeholder strategiske analyser af kunder, konkurrenter og brancher i relation til salg og marketingfunktionen. På baggrund af analyser udvikles forretningsmodeller, herunder marketing- og salgsstrategier og markedstilbuddet. Der fokuseres på salgsfunktionens relation til andre virksomhedsfunktioner samt eksterne samarbejdspartnere.

Virksomhedsdrift: Fagområdet indeholder strategiske analyser af virksomhedens grundlag og handlerum med udgangspunkt i virksomhedens interne forhold, herunder at optimere og udvikle økonomiske ressourcer, forsyningskæde og organisation med henblik på at generere vækst og indtjening. Der tages afsæt i analyser af virksomhedens eksterne miljø, herunder kunder, konkurrenter og brancher.

3. Oversigt over uddannelsen

1	2	3
International handel og markedsføring 10 ECTS	International handel og markedsføring 4 ECTS	Praktik 15 ECTS
	Økonomi 1,5 ECTS	
Økonomi 6 ECTS	Strategisk organisationsledelse/SCM 2,5 ECTS	Bachelorprojekt 15 ECTS
Strategisk organisationsledelse/SCM 6,5 ECTS	International erhvervsret 1 ECTS	
International erhvervsret 4 ECTS	Metode 1 ECTS	
Metode 3,5 ECTS	Valgfag 20 ECTS	

3.1. Nationale fagelementer

Fremgår af den nationale del af studieordningen

3.2. Lokale fagelementer/Valgfag

På uddannelsen er der udover de nationale fagelementer også 20 ECTS lokale fagelementer, tilrettelagt som 20 ECTS valgfag. I det følgende beskrives de lokale fagelementer/valgfag på uddannelsen, herunder læringsmål, indhold og omfang. Prøver/eksamener på tværs af alle nationale og institutionelle fagelementer samt eksamensforudsætninger fremgår af afsnit 5.

3.2.1 Digital Salgsoptimering

Indhold

Digitalisering i virksomheder i dag er en forretningsstrategi, som skal gøre organisationen mere agil, kreativ og effektiv – og dermed skabe varige konkurrencemæssige fordele. Digitale teknologier gør det muligt at styrke samarbejder inden for og mellem organisationer, automatisere og strømline processer samt personliggøre kundeoplevelser.

Valgfaget vil give en forståelse for digitale erfaringer som en del af virksomhedens overordnede forretnings- og kommunikationsstrategi. Det omhandler hvordan det kan sikres, at den digitale erfaring understøtter virksomhedens salgs- og markedsføringsmål, samt hvordan man analyserer og skaber en on-site optimering. Endelig vil faget inkludere gennemgang og brug af de mest benyttede digitale markedsføringsplatforme.

Læringsmål

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt teori og metoder inden for anvendelsen af digitalisering og digitale platforme
- forståelse for praksis, anvendt teori og metode inden for, samt kan reflektere over praksis og anvendelse af teori og metode indenfor digital salgsoptimering

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende metoder og redskaber inden for digital salgsoptimering og skal mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for salg, kommunikation, udvikling, projektledelse, kundeservice og analyse
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for digitalisering til samarbejdspartnere, brugere og kunder

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere komplekse problemstillinger ved hjælp af digitale markedsføringsplatforme
- identificere egne læringsbehov inden for salg og markedsføring samt udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til digitalisering samt anvendelsen af digitale markedsføringsplatforme

ECTS-omfang: 5 ECTS

3.2.2 Bæredygtig fremtid – Forretningsmuligheder

Indhold

En introduktion til markedet for grøn energi og Power2X (konvertering af elektricitet til energilagring). Formålet med valgfaget er at skabe forståelse for salgs-/markedsførings-udfordringerne i virksomheder, der direkte eller indirekte er involveret i bæredygtig energiindustri. Dette involverer vindenergi, on- og offshore, solenergi og andre brancher i udvikling.

Valgfaget vil også give et indblik i Power2X, hvordan man udnytter et overskud i elproduktion. Industrien står over for enorme udfordringer i disse år, så fokus vil også være på, hvordan man håndterer disse udfordringer – markedsudvikling produktudvikling, repositionering.

Læringsmål

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om markedet for grøn energi- og de salgs- og markedsføringsmæssige udfordringer i praksis
- forståelse for praksis, anvendt teori og metode i de bæredygtige energiindustrier

Færdigheder

Den studerende kan:

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger inden for den bæredygtige energiindustri og vælge relevante løsningsmodeller til at håndtere fremtidens udfordringer
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i de bæredygtige energiindustrier
- identificere egne læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til forretningsmuligheder indenfor de bæredygtige energiindustrier

ECTS-omfang: 5 ECTS

3.2.3 Projektledelse

Indhold

Valgfaget omhandler forskellige projekttyper, projekter og projektrejskaber. Det omhandler hvordan man håndterer projekter og projektledelse i forskellige typer af organisationer. Der arbejdes strategisk med projektmetoder, projektledelse & styring / udvikling og implementering af projekter. Faget har fokus på, at den studerende skal indgå i eller lede et projektteam i forbindelse med marketing, salg, udvikling og implementering af projekter i relation til internt og eksternt samarbejde. Der er også fokus på relevante interessenter i forhold til rammesætning af projektet, samarbejde i forhold til teamudvikling samt vurdering og valg af metoder og ressourcer.

Læringsmål

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt teori og metoder inden for projektledelse herunder forskellige projekttyper, strategiske projekter samt projektmetoder og værktøjer.
- forståelse for praksis, anvendt teori og metode inden for projektledelse, samt kan reflektere over praksis og anvendelse af teori og metode.
- forståelse for udvikling og trends indenfor projektledelse, herunder hybrid projektledelse eller projektledelse i online sammenhænge.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende metoder og redskaber inden for projektledelse og skal mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for projektledelse. Herunder både relateret til udvikling af projekter, progression af projekter og projektteamets medlemmer.
- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger inden for projektledelse samt begrunde og vælge relevante modeller herunder styring af projekter og interessenter.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for projektledelse til samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer indenfor projektledelse i form af projektplanlægning og -styring, teamhåndtering mv ud fra en organisatorisk sammenhæng.
- selvstændigt indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde inden for projektledelse og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel tilgang til projekter.
- identificere egne læringsbehov inden for projektledelse og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til projektledelse og med fokus på den praksisnære tilgang til projekter.

ECTS-omfang: 5 ECTS

3.2.4 Indkøb

Indhold

Valgfaget har fokus på virksomhedens strategiske indkøb. Der arbejdes med at fastlægge og eksekvere indkøbsstrategier med udgangspunkt i virksomhedens overordnede strategi.

Fordybelsessporet indeholder indkøbsstrategi herunder det at planlægge, gennemføre og følge op på indkøbsstrategien, herunder at gennemføre indkøbet og forstå valg relateret til strategisk indkøb og organisation. Der skabes forståelse for den strategiske betydning af bæredygtighed og digitalisering i indkøbssammenhænge herunder udviklingen, der finder sted.

Læringsmål

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om indkøbsprofessionen og relateret forsyningskæde samt logistik.
- forståelse for praksis, anvendt teori og metode samt kan reflektere over indkøbsprofessionens praksis og anvendelse af teori og metode.
- kendskab til moderniserede metoder ved indkøb, herunder e-indkøb.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende indkøbsområdets metoder og redskaber og skal mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for professionen herunder fastlæggelse af indkøbsstrategi, leverandørforståelse og håndtering.
- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger inden for indkøb og forsyning samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i indkøbssammenhæng
- selvstændigt indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde med leverandører og i indkøbsteams og påtage sig ansvar inden for rammerne af indkøb.
- identificere egne læringsbehov og udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til indkøb som strategisk område i organisationen.

ECTS-omfang: 5 ECTS

3.2.5 E-Handel

Indhold

Valgfaget har til formål at udstyre studerende med nøglekompetencer inden for oprettelse, vedligeholdelse og udvikling af en succesfuld webshop. Gennem en praktisk tilgang vil de studerende lære at designe, administrere og optimere E-COMMERCE-platforme for at opnå forretningsmæssig succes.

Valgfaget vil give den nødvendige viden og færdigheder til at oprette, drive og optimere en E-COMMERCE-webshop, gennem en praksisnær fokus på kompetencer inden for webshop-management.

Læringsmål:

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt teori og metoder inden for anvendelsen af e-commerce og webshops.
- forståelse for praksis, anvendt teori og metode inden for, samt kan reflektere over praksis og anvendelse af teori og metode indenfor e-commerce og webshops.

Færdigheder:

Den studerende kan:

- anvende metoder og redskaber til opbygning af en webshop og efterfølgende administration og drift.
- Indsamle og analysere data for at optimere webshoppens præstation og træffe datadrevne beslutninger.

Kompetencer:

Den studerende kan:

- håndtere komplekse problemstillinger relateret til E-commerce.
- identificere egne læringsbehov inden for E-commerce, samt udvikle egen viden, færdigheder og kompetencer i relation til opbygning af webshop og markedsføringen af samme.

ECTS-omfang: 5 ECTS

3.2.6 Interkulturel kommunikation og kultur

Indhold

Valgfaget har til formål at kunne definere kultur, forstå dens betydning, og få et overblik over de komponenter og modeller, der kan hjælpe til at beskrive og forstå kulturforskelle. Kulturforståelsen er grundlaget for at sikre en korrekt og professionel kommunikation på tværs af kulturer.

Læringsmål:

Viden

Den studerende har:

- kendskab til kulturteorier og – modeller, analyse af nationale kulturer.
- viden om kulturforskelle, nationalt og internationalt samt kulturens muligheder og begrænsninger i internationalt samarbejde.
- kendskab til begreber som kulturelle værdier og normer, kulturel identitet og kulturel adfærd.
- kendskab til kommunikationsteorier og –modeller.
- viden om formidlingsteorier og strategier, herunder verbale og non verbale virkemidler
- viden om interaktion og kommunikation på tværs af kulturer.

Færdigheder:

Den studerende kan:

- anvende forskellige kulturteorier til at forklare kompleksiteten i interaktionen mellem kulturer med henblik på problemløsninger.
- kommunikere under hensyntagen til forskellige kulturelle kontekster og forretningsmæssige sammenhænge, samt kunne udvikle budskaber målrettet den specifikke kontekst.
- identificere og vurdere kulturelle symboler og deres konsekvenser i praksis.

Kompetencer:

Den studerende kan:

- arbejde sammen på tværs af kulturer.
- forstå og formidle kulturens konsekvenser i forretningsmæssig/kommunikativ sammenhæng.
- foretage kulturel selvrefleksion og opnå erkendelse af ligheder og forskelle til andre kulturer.

ECTS-omfang: 5 ECTS

3.2.7 Strategisk HRM

Indhold

Valgfaget har til formål at give den studerende en strategisk og praksisnær forståelse af Human Resource Management med fokus på HR's rolle som forretningsunderstøttende funktion. Faget sætter særligt fokus på aktuelle tendenser inden for HRM, herunder brugen af AI i udvalgte HR-processer som rekruttering og fastholdelse, arbejdet med psykologisk tryghed samt gennemførelse og anvendelse af medarbejdertrivselsundersøgelser.

Læringsmål:

Viden

Den studerende har viden om:

- HR's strategiske rolle og samspil med øvrige forretningsområder.
- HRM-processer inden for rekruttering, fastholdelse, udvikling og afvikling.
- anvendelse af AI som værktøj i HRM – med fokus på rekruttering og medarbejderdata.
- modeller for personlighed, adfærd og psykologisk tryghed i HRM-sammenhænge.
- betydningen af medarbejdertrivselsundersøgelser og deres anvendelse i strategisk HRM.

Færdigheder:

Den studerende kan:

- identificere og analysere virksomhedens behov for HRM-initiativer.
- anvende modeller og værktøjer til at vurdere og forbedre medarbejdertrivsel.
- udarbejde HRM-indsatser og strategier i overensstemmelse med organisationens mål.
- anvende AI og personlighedsmodeller i forbindelse med rekruttering og udvælgelse.
- analysere resultater fra trivselsmålinger og omsætte dem til konkrete handlinger.

Kompetencer:

Den studerende kan:

- identificere og udarbejde HRM-tiltag med fokus på medarbejdertrivsel, arbejdsmiljø og langsigtet værdiskabelse.
- bruge målinger og analyser indenfor HRM som redskab til organisationsudvikling
- analysere og vurdere anvendelsen af AI og personlighedsværktøjer i rekruttering og udvælgelse.

ECTS-omfang: 5 ECTS

3.2.8 Nationale og Internationale kontrakter

Indhold

Valgfaget har til formål at give indsigt i forskellige typer af kontrakter, der kræver viden og forberedelse, uanset om det ender med en formel kontrakt, et håndslag eller en lærerig oplevelse.

Viden om forskellige typer af kontrakter og deres faldgruber giver en styrket position i forhold til slutmålet, der ikke nødvendigvis kun er en enkel kontrakt, men gerne skulle være starten på et godt fremtidigt samarbejde. Der vil også blive fokuseret på vigtigheden af evaluering.

Læringsmål:

Viden

Den studerende har:

- udviklingsbaseret viden om og anvendt teori indenfor forskellige typer af nationale og internationale kontrakter.
- forståelse for vigtigheden af forberedelse og efterfølgende evaluering af de arbejdsprocesser, der leder hen til de egentlige kontrakters udformning.

Færdigheder:

Den studerende kan:

- planlægge forberedelsen inden møder med den kommende eller fortsatte samarbejdspartner.
- kritisk læse forskellige typer af kontrakter og deres bilag.
- evaluere processen og lagring af viden i virksomheden.
- læse og forstå eksempler på nationale og internationale kontrakter.

Kompetencer:

Den studerende kan:

- håndtere en mere kompleks analyse af de muligheder, faldgruber og udfordringer i salgssituation, der gerne skulle ende med en kontrakt.
- forudse de faglige problemstillinger og løsninger kontraktretten giver indenfor forskellige genre.

ECTS-omfang: 5 ECTS

4. Undervisnings- og arbejdsformer

Undervisningen gennemføres ved anvendelse af forelæsninger, holdundervisning, dialogundervisning, øvelsesrækker, præsentationer, cases, seminarer, gæstelærere fra ind- og udland, projekter samt virksomhedsophold.

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

I undervisningen inddrages desuden erfaringer fra praksis og viden fra centrale tendenser i professionen og metoder til at udvikle professionsfaget samt udføre kvalitets- og udviklingsarbejde.

5. Prøver og eksamener på uddannelsen

Semester	Eksamen/prøve	ECTS-omfang	Intern/ekstern	Bedømmelse
1. semester	Studiestartsprøve	-	Intern	Godkendt/ikke godkendt
	Eksamen i forretningsudvikling og værdiskabelse og Salg og markedsføring (1. interne eksamen)	10 ECTS	Intern	7-trinsskala
	Eksamen i forretningsudvikling og værdiskabelse og Salg og markedsføring (1. eksterne eksamen)	20 ECTS	Ekstern	7-trinsskala
2. semester	Eksamen i Internationale relationer (2. interne eksamen)	10 ECTS	Intern	7-trinsskala
	Eksamen i lokale fagelementer (3. interne eksamen)	20 ECTS	Intern	7-trinsskala
3. semester	Eksamen i praktikforløb (4 interne eksamen)	15 ECTS	Intern	7-trinsskala
	Eksamen i Bachelorprojekt (2. eksterne eksamen)	15 ECTS	Ekstern	7-trinsskala

Oplysninger om tid og sted for de enkelte prøver/eksamener findes på Moodle.

Begyndelsen på semesteret, fagelementer mv. er samtidig en tilmelding til de tilhørende prøver og eksamener. Den studerende har tre prøveforsøg til hver eksamen/prøve, bortset fra studiestartsprøven, hvor der er to prøveforsøg.

Hvis den studerende er afskåret fra at gennemføre uddannelsen, fordi den studerende har opbrugt sine eksamensforsøg, udskrives den studerende fra uddannelsen i henhold til reglerne i Adgangsbekendtgørelsen.

Alle eksamener/prøver afholdes på dansk for International handel og markedsføring PBA. Studerende med andet modersmål end dansk kan søge om dispensation fra kravet om, at stave- og formuleringsevne indgår i bedømmelsen af det afsluttede eksamensprojekt, samt de prøver, hvor det af denne studieordning fremgår, at de nævnte evner indgår i bedømmelsen. Ansøgningen sendes til uddannelseschefen senest 4 uger før prøvens afvikling.

Eksamensforudsætninger

For at kunne deltage i en prøve/eksamen kan der være en eller flere eksamensforudsætninger, der skal være opfyldt. Eksamensforudsætninger er beskrevet under de enkelte prøver/eksamener.

En eksamensforudsætning kan være flere forskellige elementer, ex. aflevering af et skriftligt produkt, deltagelse i undervisningen, en præsentation mm.

Manglende opfyldelse af én eller flere eksamensforudsætninger betyder, at du ikke kan deltage i prøven/eksamen, og der er brugt et prøveforsøg.

5.1 Rammer og kriterier for uddannelsens prøver og eksamener

I det følgende beskrives hver enkelt prøve/eksamen i uddannelsens prøver og eksamener, herunder:

- Eksamensforudsætninger
- Prøveform og tilrettelæggelse
- Bedømmelseskriterier
- Formkrav, hvis der indgår et skriftligt produkt, herunder hvis der er krav til individualisering ifm. gruppeprojekter

5.1.1 Studiestartsprøven

I henhold til Eksamensbekendtgørelsen, skal den studerende deltage i og bestå en studiestartprøve for at kunne fortsætte på uddannelsen. Studiestartprøven har til formål at klarlægge, om den studerende reelt er begyndt på uddannelsen. Studiestartprøven afholdes senest to måneder efter uddannelsens start.

Prøveform og tilrettelæggelse

Den studerende skal deltage i en individuel, skriftlig test.

Studiestartsprøven er en opgave, der har til formål af afdække de studerendes forhåndskundskaber og motivation for uddannelsen.

Bedømmelseskriterier

Studiestartprøven har intern bedømmelse, og bedømmes med "Godkendt" eller "Ikke godkendt".

Er prøven ikke godkendt, har den studerende mulighed for at deltage i endnu en studiestartprøve, der skal afholdes senest tre måneder efter uddannelsens start. Den studerende har to forsøg til at få godkendt studiestartprøven. Prøveformen ved 2. forsøg er den samme som 1. forsøg.

Hvis den studerende ikke får godkendt prøven i 2 forsøg, udskrives den studerende fra uddannelsen i henhold til reglerne i Adgangsbekendtgørelsen.

5.1.2 Eksamen i Forretningsudvikling og værdiskabelse samt Salg og markedsføring (1. interne)

Eksamensforudsætninger

- Gennemførelse af bundne læringsaktiviteter (case projekt 1 og IPR-dag)
- Projektet afleveres indenfor angivet tidsfrist

Prøveform og tilrettelæggelse

Eksamen afholdes ved udgangen af 1. semester, og er en individuel skriftlig eksamen.

Den skriftlige prøve inkluderer økonomi og international erhvervsret, og tager udgangspunkt i et kort caseoplæg om en konkret virksomhed, hvor den studerende skal besvare spørgsmål relateret til de to fag med afsæt i den pågældende virksomhed. Eksamen har en varighed af 3 timer.

Bedømmelseskriterier

Eksamen tager udgangspunkt i læringsmålene for 1. semesters obligatoriske uddannelseselementer med særlig vægt på at afprøve færdigheder og kompetencer. Karakteren er baseret på en helhedsvurdering af præstationen i begge fagområder.

Formkrav

Den skriftlige besvarelse skal have et omfang af max 20.000 anslag inkl. mellemrum, fodnoter, figurer og tabeller, men eksklusive forside, indholdsfortegnelse, kildeliste og bilag.

5.1.3 Eksamen i Forretningsudvikling og værdiskabelse samt Salg og markedsføring (1. eksterne)

Eksamensforudsætninger

- Gennemførelse af bundne læringsaktiviteter (case projekt 1, innovation camp og IPR-dag)
- Projektet afleveres indenfor angivet tidsfrist

Prøveform og tilrettelæggelse

Eksamen afholdes ved udgangen af 1. semester, og er en individuel mundtlig eksamen baseret på et gruppeprojekt afleveret før eksamen. Det er en forudsætning for at kunne deltage i eksamen, at projektet afleveres før den angivne tidsfrist.

Projektet er tværfagligt og skal indeholde emner fra fagene: International Handel og Markedsføring (IHM); Strategisk Organisationsledelse (SOL); Supply Chain Management (SCM) og Metode (MET).

Den studerende starter med en 5-minutters præsentation. Præsentationen kan inkludere specifikke emner eller en konklusion af det samlede projekt. Det tillades kun at medbringe en kopi af projektet til eksamen.

Eksaminationen gennemføres af 2 undervisere, der repræsenterer hver sit fagområde, samt en ekstern censor. Underviserne sammensættes tilfældigt og kan variere i løbet af eksamensdagen. Eksamen har en varighed af 30 minutter inkl. votering. Bedømmelsen afgives efter 7-trinsskalaen.

Forløbet af den mundtlige eksamination er som følger:

- 5 minutter: Kort oplæg af den studerende.
- 20 minutter: Præsentation/Eksamination i opgave og pensum.

Spørgsmål vil blive stillet indenfor hele projektet og 1. semester pensum i to af ovenstående fag.

Bedømmelseskriterier

Eksamen tager udgangspunkt i læringsmålene for 1. semesters obligatoriske uddannelseselementer med særlig vægt på at afprøve færdigheder og kompetencer. Karakteren er baseret på en helhedsvurdering af præstationen i begge fagområder.

Formkrav

Projektet udarbejdes som udgangspunkt i grupper af 3-5 studerende. Besvarelsens omfang er max. 20.000 anslag inkl. mellemrum, fodnoter, figurer og tabeller, men eksklusive forside, indholdsfortegnelse, kildeliste og bilag.

5.1.4 Eksamen i Internationale relationer (2. interne)

Eksamensforudsætninger

- Gennemførelse af bundne læringsaktiviteter (balanced scorecard og case projekt 2)
- Projektet afleveres indenfor angivet tidsfrist
- Eksamen på foregående semester er bestået

Prøveform og tilrettelæggelse

Eksamen afholdes på 2. semester og er en individuel mundtlig eksamen baseret på et gruppeprojekt afleveret før eksamen. Det er en forudsætning for at kunne deltage i eksamen, at projektet afleveres før den angivne tidsfrist.

Projektet er tværfagligt og skal indeholde emner fra fagene: International Handel og Markedsføring (IHM); Økonomi (ØKO); Strategisk Organisationsledelse (SOL); Supply Chain Management (SCM) og International Erhvervsret (IER).

Den studerende starter med en 5-minutters præsentation. Præsentationen kan inkludere specifikke emner eller en konklusion af det samlede projekt. Det tillades kun at medbringe en kopi af projektet til eksamen.

Eksaminationen gennemføres af 2 undervisere, der repræsenterer hver sit fagområde. Underviserne sammensættes tilfældigt og kan variere i løbet af eksamensdagen. Eksamen har en varighed af 30 minutter inkl. votering. Bedømmelsen afgives efter 7-trinsskalaen.

Forløbet af den mundtlige eksamination er som følger:

- 5 minutter: Kort oplæg af den studerende.
- 20 minutter: Eksamination i case og pensum.

Spørgsmål vil blive stillet indenfor hele projektet og 2. semester pensum i to af ovenstående fag.

Bedømmelseskriterier

Eksamen tager udgangspunkt i læringsmålene for 2. semesters obligatoriske uddannelseselementer med særlig vægt på at afprøve færdigheder og kompetencer. Karakteren gives på baggrund af den mundtlige eksamination.

Formkrav

Projektet udarbejdes som udgangspunkt i grupper af 3-5 studerende. Besvarelsens omfang er max. 30.000 anslag inkl. mellemrum, fodnoter, figurer og tabeller, men eksklusive forside, indholdsfortegnelse, kildeliste og bilag.

5.1.5 Eksamen i Lokale fagelementer/Valgfag (3. interne)

Eksamensforudsætninger

- Projektet/produktet afleveres indenfor angivet tidsfrist
- Eksaminer på foregående semester er bestået

Prøveform og tilrettelæggelse

Eksamen afholdes på 2. semester og er en individuel mundtlig eksamen baseret på et projekt, synopsis og/eller produkt afleveret før eksamen. Dette udarbejdes individuelt eller i grupper med 2-5 studerende (afhænger af valgfag).

Eksaminationstiden er 30 minutter per studerende inklusive votering. Den studerende præsenterer projektet i ca. 10 minutter. Herefter spørger eksaminatorerne ind til projektet/synopsen/produktet (afhænger af valgfag) og pensum i ca. 15 minutter.

Karakteren afgives efter 7-skalaen, på baggrund af den mundtlige præstation, og vil fremgå af eksamensbeviset.

I faget E-Handel indgår produktet (Web-shop) også i bedømmelsen med vægten 1/3 af karakteren.

Oplysninger om projektet og konkrete gruppestørrelse findes på Moodle.

Bedømmelseskriterier

Eksamen tager udgangspunkt i læringsmålene for de respektive lokale fagelementer/Valgfag.

6. Praktik

Læringsmål for praktikken fremgår af den nationale del af studieordningen. Praktikken udgør 15 ECTS.

Krav og forventninger til praktikkens gennemførelse

I praktikken arbejder du med fagligt relevante problemstillinger inden for uddannelsens kerneområder og opnår kendskab til relevante erhvervsfunktioner. Du er under praktikken knyttet til en eller flere virksomheder. Praktikforløbet kan tilrettelægges fleksibelt og differentieret og kan danne grundlag for dit afsluttede eksamensprojekt.

Med udgangspunkt i læringsmål for praktikken, jf. den nationale del af studieordningen, fastlægger du og praktikvejlederen i fællesskab konkrete mål for din praktikperiode.

Dette er efterfølgende retningsgivende for tilrettelæggelse af dit arbejde i praktikperioden.

Praktikperioden er at sidestille med et fuldtidsjob med de krav til arbejdstid, indsats, engagement og fleksibilitet, som en færdiguddannet må forventes at møde i sit første job. Kan du af dokumenterede helbredsmæssige årsager ikke være i praktik i 37 timer, kan du søge om dispensation til at få tilrettelagt din praktikperiode hensigtsmæssigt.

Eksamensforudsætninger

- Du skal have deltaget aktivt i praktikforløbet.
- Praktikrapporten, der udgør såvel bedømmelses- som eksaminationsgrundlag, skal opfylde formkravene jf. nedenstående.
- Praktikrapporten skal være afleveret rettidigt jf. eksamensplanen, der findes på Moodle.
- Du skal have gennemført evaluering af praktikforløbet via udsendt spørgeskema.
- Eksamen på foregående semestre er bestået. En dispensation for manglende beståede eksaminer på 2. semester kan søges hos uddannelseschefen.

Praktikprøvens tilrettelæggelse og bedømmelse

Der udarbejdes et individuelt praktikprojekt. Rapporten består af to dele:

- Del 1 indeholder en analyse af en praktisk problemstilling, håndteret under praktikken.
- Del 2 fokuserer på de arbejdsopgaver der blev løst, hvordan de blev løst og hvilke faglige kundskaber der blev brugt til at løse dem.

Opgaverne vil være relateret til opgavebeskrivelsen fra den skriftlige aftale med virksomheden og bør tage udgangspunkt i et eller flere emner fra den allerede afsluttede del af uddannelsen.

Opgavebeskrivelsen definerer de arbejdsopgaver, du skal arbejde med i virksomheden.

Prøven er en intern individuel skriftlig prøve og bedømmes efter 7-trinsskalaen.

Bedømmelseskriterierne for prøven vil være læringsmålene for Praktik.

Prøven placeres på uddannelsens 3. semester. Nærmere oplysning om tid og sted samt om aflevering af praktikrapport findes på Moodle.

Formkrav til det skriftlige projekt

Projektet afleveres som en skriftlig rapport på max. 36.000 anslag inkl. mellemrum, fodnoter, figurer og tabeller, men eksklusive forside, indholdsfortegnelse, kildeliste og bilag.

Det forventes at del 1 fylder ca. 2/3 og del 2 ca. 1/3. Denne fordeling vil også være udgangspunkt for evalueringen. Praktikrapporten afleveres på dansk for PBA i International handel og markedsføring.

7. Bachelorprojekt

Det afsluttende bachelorprojekt skal sammen med prøven efter praktikken og uddannelsens øvrige prøver dokumentere, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået.

For krav til det afsluttende bachelorprojekt samt læringsmål henvises til den nationale del af denne studieordning.

Prøven placeres ved udgangen af uddannelsens sidste semester. Nærmere oplysning om tid og sted findes på Moodle.

Eksamensforudsætninger

- Ikke korrekt aflevering af det skriftlige projekt, som udgør den skriftlige del af prøven, betyder at den studerende ikke kan deltage i prøven, og der er brugt et prøveforsøg.
- Prøven kan først finde sted efter at den afsluttende prøve i praktikken og uddannelsens øvrige prøver er bestået.

Prøveform og tilrettelæggelse

Projektet skal tage udgangspunkt i centrale problemstillinger i uddannelsen og skal som hovedregel tage udgangspunkt i praktikvirksomheden.

Med udgangspunkt i den skriftlige rapport eksamineres den studerende ved en individuel mundtlig eksamen af 45 minutters varighed, inkl. votering. Evalueringen sker efter 7-trins-skalaen.

Forløbet af den mundtlige eksamination er som følger:

- 15 minutter: Oplæg af den studerende.
- 25 minutter: Eksamination i projekt.

Der gives én samlet karakter efter 7-trins-skalaen for projektet på baggrund af en samlet vurdering af det skriftlige arbejde og den mundtlige præstation. Ved karakterafgivelse vægter den skriftlige del af hovedprojektet 2/3 og det mundtlige forsvar 1/3. Der oplyses ikke delkarakterer. Stave- og formuleringsevne indgår i helhedsbedømmelsen af projektet.

Såfremt den samlede bedømmelse giver en karakter mindre end 02, skal den studerende udarbejde et projekt med en ny problemformulering med udgangspunkt i den samme virksomhed (medmindre andet aftales) for igen at indstille sig til bachelorprojekt.

Prøvens sprog er dansk for PBA i International handel og markedsføring.

Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne er læringsmålene for uddannelsen jf. den nationale del af studieordningen. Stave- og formuleringsevne indgår i bedømmelsen.

Formkrav til det skriftlige projekt

Det afsluttende eksamensprojekt kan udarbejdes individuelt eller af 2-3 personer i fællesskab.

Eksamensprojektet skal have et omfang indenfor nedenstående intervaller:

- 1 studerende: 80.000-100.000 anslag
- 2 studerende: 120.000-150.000 anslag
- 3 studerende: 160.000-200.000 anslag

Anslag er inkl. mellemrum, fodnoter, figurer og tabeller, men eksklusive forside, indholdsfortegnelse, kildeliste og bilag.

8. Fagelementer som kan gennemføres i udlandet

Du kan efter uddannelsens godkendelse af en ansøgt forhåndsmerit gennemføre hvert enkelt fagelement i udlandet. Ved forhåndsgodkendelse af studieophold i udlandet har du pligt til efter endt studieophold at dokumentere det godkendte studieopholds gennemførte fagelementer. Du skal i forbindelse med forhåndsgodkendelsen give samtykke til, at institutionen efter endt studieophold kan indhente de nødvendige oplysninger. Ved godkendelse af forhåndsmerit anses fagelementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om uddannelsen.

9. Merit for lokale fagelementer herunder valgfag

Beståede lokale fagelementer erstatter de tilsvarende fagelementer ved andre uddannelsesinstitutioner, som udbyder denne uddannelse såvel som ved andre uddannelser. Der søges om forhåndsmerit, hvis der ønskes merit for fagelementer, som ikke udbydes af uddannelsen.

10. Deltagelsespligt

For at undervisningen kan fungere optimalt og uddannelsens læringsmål og -udbytte kan opnås, har den studerende deltagelsespligt i form af aflevering/fremlæggelse af opgaver/projekter mv.

Aflevering/fremlæggelse af opgaver/projekter mv. kan være udtrykt som eksamensforudsætninger, der skal opfyldes, førend den studerende kan deltage i den pågældende eksamen.

Eksamensforudsætninger er beskrevet under de enkelte eksamener i afsnit 5.

Uddannelsen griber ind med hjælp og vejledning så tidligt som muligt, hvis en studerende ikke overholder sin deltagelsespligt.

11. Studieaktivitet

Den studerende skal være studieaktiv for fortsat at være indskrevet på uddannelsen. Manglende studieaktivitet er defineret således, at *"den studerende ikke har bestået nogen af uddannelsens prøver og eksamener i en sammenhængende periode på 1 år"*.

Manglende opfyldelse af studieaktivitetskravet medfører udskrivning fra uddannelsen i henhold til reglerne i Adgangsbekendtgørelsen.

12. Prøvevilkår

Begyndelsen på semesteret, fagelementer mv. er samtidig en tilmelding til de tilhørende eksamener/prøver.

Den studerende kan kun framelde sig eksamen med begrundelse i sygdom (ved lægeerklæring), dødsfald i familien eller usædvanlige forhold som har indflydelse på den studerendes almene tilstand. Derudover kan der dispenseres for reglerne, hvis den studerende er eliteidrætsudøver, og på den baggrund er nødsaget til at framelde sig eksamen. Afmeldingen skal ske til uddannelseschefen senest ved eksamensstart eller snarest muligt derefter. Der skal forelægge skriftlig dokumentation for afmeldingen, før der evt. gives dispensation for det brugte eksamensforsøg.

12.1 Hjælpemidler

Eventuelle regler for indskrænkning af brug af hjælpemidler, vil fremgå af beskrivelsen af den enkelte prøve.

12.2 Særlige prøvevilkår

Den studerende kan, hvor det er begrundet i fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse, søge om særlige prøvevilkår. Ansøgningen skal indgives til uddannelseschefen 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.

12.3 Syge- og omprøve

12.3.1 Sygeprøve

Hvis den studerende har været forhindret i at gennemføre en prøve på grund af dokumenteret sygdom eller af anden uforudseelig grund, får den studerende 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.

Sygeprøven kan være identisk med næste ordinære prøve. Den studerende skal selv orientere sig om, hvornår (syge)prøven afvikles. Orientering om tid og sted for sygeprøver findes på Moodle.

Sygdom skal dokumenteres ved lægeerklæring. Institutionen skal senest have modtaget lægeerklæring tre hverdage 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, er der brugt et prøvforsøg. Den studerende skal selv afholde udgiften til lægeerklæring.

12.3.2 Omprøve

Ved ikke bestået prøve eller ikke fremmøde ved prøve er den studerende automatisk tilmeldt omprøve, så længe der resterer prøveforsøg. Den studerende kan være tilmeldt 3 gange til den samme prøve. Omprøven kan være identisk med næste ordinære prøve. Den studerende skal selv orientere sig om, hvornår omprøven afholdes. Orientering om tid og sted for omprøve findes på Moodle.

13. Fejl eller mangler i forbindelse med eksamen/prøve

Hvis der bliver gjort opmærksom på fejl og mangler i forbindelse med en eksamen/prøve, træffer uddannelseschefen afgørelse om, hvordan fejlen eller manglen kan afhjælpes.

Ved fejl eller mangler af særlig alvorlig karakter, eller hvor det må anses at være den mest korrekte måde at afhjælpe fejlen på, kan uddannelseschefen annullere den pågældende eksamen/prøve og foranstalte en omprøve. Ved en annulleret prøve/eksamen bortfalder bedømmelsen.

Ved andre væsentlige fejl eller mangler kan der gives tilbud om en ekstraordinær eksamen. Tilbuddet gives til alle berørte studerende. Den studerende kan vælge at beholde sin oprindelige bedømmelse, selvom vedkommende har deltaget i den ekstraordinære eksamen.

14. Eksamenssnyd og forstyrrende adfærd

Under eksamen/prøve skal den studerende optræde hensynsfuldt, herunder efterleve de anvisninger, som gives af eksamenstilsynet, eksaminator og censor.

Snyd til prøver og eksamen behandles efter reglerne i Bekendtgørelse om eksamener og prøver i professions- og erhvervsrettede videregående uddannelser (eksamensbekendtgørelsen).

Det betegnes eksempelvis som eksamenssnyd, når den studerende:

- plagierer jf. afsnit 14.1,
- forfalsker,
- fortier eller vildleder om egen indsats eller resultater,
- indgår i ikke-tilladt samarbejde,
- modtager eller forsøger at modtage hjælp under eksamen eller prøve, eller hjælper andre, når der ikke er tale om gruppeprøve,
- benytter ikke-tilladte hjælpemidler,
- uretmæssigt har opnået forudgående kendskab til eksamensopgaven,
- afgiver uretmæssige fremmødeoplysninger, eller
- forsøger at omgå, deaktivere eller på anden måde hindre hensigten med SEA's anvendelse af overvågningsprogrammer.

Den studerende skal ved aflevering af en skriftlig besvarelse med underskrift bekræfte, at opgaven er udfærdiget uden uretmæssig hjælp.

14.1 Brug af eget 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:

- 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 på Moodle
- 2) 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
- 3) omfatter brug af andres ord eller idéer, uden at disse andre er krediteret på behørig vis
- 4) genbruger tekst og/eller centrale idéer fra egne tidligere bedømte arbejder uden iagttagelse af bestemmelserne i punkt. 1 og 3.

14.2 Sanktioner ved eksamenssnyd og forstyrrende adfærd under prøven

Eksamenssnyd eller forstyrrende adfærd under eksamen/prøve medfører, at den studerende ikke får bedømt sin besvarelse og bliver noteret for et prøveforsøg.

Den studerende kan desuden få en skriftlig advarsel. Under skærpende omstændigheder eller i gentagelsestilfælde kan institutionen endvidere beslutte, at den studerende bliver midlertidigt eller permanent bortvist fra institutionen.

15. Klage over prøver og anke af afgørelser

Klager over prøver behandles efter kapitel 11 i Bekendtgørelse om eksamener og prøver i professions- og erhvervsrettede videregående uddannelser (eksamensbekendtgørelsen).

15.1 Klage over prøver

Klage over studiestartsprøven

Klager over studiestartsprøven kan indgives til uddannelsesinstitutionen, der træffer afgørelse. Klagen skal sendes til uddannelseschefen senest 2 uger (14 kalenderdage) efter, at bedømmelsen er blevet meddelt. Faglige spørgsmål ved institutionens afgørelse kan ikke indbringes for en anden administrativ myndighed. Retlige spørgsmål ved institutionens afgørelse kan indbringes for Uddannelses- og Forskningsstyrelsen jf. afsnit 15.2.

Klage over eksamen i uddannelseselement og delprøve

Den studerende kan indgive en skriftlig klage over retlige og faglige spørgsmål, herunder prøveforløbet, ved en eksamen i et uddannelseselement eller en delprøve.

Klagen skal sendes til uddannelseschefen 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.

Vedrører klagen faglige spørgsmål anmoder uddannelsesinstitutionen straks bedømmerne, dvs. eksaminator og censor ved den pågældende prøve, om en udtalelse. 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, juli måned indgår dog ikke. 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 klagen, bedømmernes faglige udtalelser og klagerens eventuelle kommentarer til udtalelsen.

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

1. tilbud om en ny bedømmelse af en skriftlig opgave (ombedømmelse)
2. tilbud om en ny eksamen (omprøve)
3. at den studerende ikke får ikke medhold i klagen
4. en kombination af 1-3, hvis eksamen omfatter en skriftlig opgavebesvarelse med mundtligt forsvar

15.2 Anke af afgørelse

Faglige spørgsmål ved uddannelsesinstitutionens afgørelse jf. afsnit 15.1 kan indbringes for et ankenævn. Den studerende indgiver sin skriftlige klage til institutionen, senest to uger efter den studerende har modtaget institutionens afgørelse.

Ankenævnet består af to beskikkede censorer, der udpeges af censorformanden, en eksaminationsberettiget underviser og en studerende inden for fagområdet, der begge udpeges af uddannelseschefen. Ankenævnet træffer afgørelse på grundlag af det materiale, som lå til grund for institutionens afgørelse og den studerendes klage. Ankenævnet skal have truffet afgørelse senest 2 måneder ved vintereksamen – ved sommereksamen 3 måneder – efter at anken er indgivet.

Ankenævnets afgørelse kan gå ud på:

1. tilbud om ny bedømmelse af en skriftlig opgave (ombedømmelse) ved nye bedømmere,
2. tilbud om ny eksamen (omprøve) ved nye bedømmere,
3. at den studerende ikke får medhold i anken, eller
4. en kombination af 1-3, hvis eksamen omfatter en skriftlig opgavebesvarelse med mundtligt forsvar.

Faglige spørgsmål ved ankenævnets afgørelse kan ikke indbringes for en anden administrativ myndighed.

Retlige spørgsmål ved ankenævnets afgørelse kan indbringes for institutionen, som træffer afgørelse. Klagen skal indgives til institutionen, senest 2 uger efter den studerende har modtaget afgørelsen fra institutionen. Institutionens afgørelse vedr. retlige spørgsmål kan indbringes for Uddannelses- og Forskningsstyrelsen jf. afsnit 15.3.

15.3 Klage over retlige spørgsmål

Uddannelsesinstitutionens endelige afgørelser kan indbringes for Uddannelses- og Forskningsstyrelsen, når klagen vedrører retlige spørgsmål. Klagefristen er to uger fra den dag, afgørelsen er meddelt klageren. Klagen indgives til institutionen, der udarbejder en udtalelse, som klageren skal have lejlighed til at kommentere på inden for en frist af mindst 1 uge. Institutionen sender herefter den samlede sag til behandling i styrelsen.

15.4 Ombedømmelse og omprøve

Går afgørelsen ud på tilbud om ombedømmelse eller omprøve, skal den studerende 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 om ombedømmelse eller omprøve. Hvis den studerende ikke accepterer inden for fristen, gennemføres ombedømmelse eller omprøve ikke.

Ombedømmelse eller omprøve skal finde sted snarest muligt. Hvis beviset for uddannelsens færdiggørelse er udstedt, skal det inddrages indtil bedømmelsen foreligger endeligt, hvorefter et nyt bevis udstedes.

Besluttet det, at der skal gives tilbud om en ombedømmelse eller omprøve, udpeger uddannelseschefen nye bedømmere. Censorformanden udpeger evt. censor. De nye bedømmere skal bedømme besvarelsen på baggrund af opgaveteksten og opgaven. De nye bedømmere meddeler institutionen resultatet af ombedømmelsen vedlagt en skriftlig begrundelse.

Faglige spørgsmål ved ombedømmelse eller omprøve kan ikke indbringes for uddannelsesinstitutionen igen eller en anden administrativ myndighed. Retlige spørgsmål kan indbringes for institutionen, der træffer afgørelse.

16. Dispensation

Institutionen kan dispensere fra reglerne i denne institutionsdel af studieordningen, når det findes begrundet i usædvanlige forhold. Institutionerne, der udbyder denne uddannelse, samarbejder om en ensartet dispensionspraksis.

Bilag 1: Beskrivelse af kerneområdeindhold under fagelementer

1. Forretningsudvikling og værdiskabelse

International Handel og Markedsføring (3 ECTS)

- Introduktion til marketing
- Forretningsmodeller BMC og Hamels – fokus på B2B
- Købsadfærdsteori – fokus på B2B og B2G
- Kunderelationer
- Forretningsudvikling og innovation

Økonomi (2 ECTS)

- Virksomhedens grundlag
- Omkostningsbegreber
- Management accounting beslutninger
- KPI, benchmarking og arbejdskapital

Strategisk Organisationsledelse/SCM (2,5 ECTS)

- Strategisk fundament
- Business modeller og strategisk tilgang
- Forretningsmiljøet og strategi samt ressource ledet strategi
- Dynamikken i konkurrence
- Kultur og værdier
- Globalisering og international handel
- Service Supply Chains
- Forretningsstrategier og Supply Chain
- SCM strategi: Lean og agil

International Erhvervsret (1,5 ECTS)

- Forretningsmodeller/Distributionsformer
- Redskaber til sikring af købesummen
- International konfliktløsning og lovvalg

Metode (1 ECTS)

- Filosofi og metode i undersøgelsessammenhæng
- Valg af design til undersøgelse
- Generering og indsamling af data

2. Salg og markedsføring

International Handel og Markedsføring (7 ECTS)

- Innovation– Open versus closed
- Styring af innovationsprocesser
- Stage gate
- Segmentering
- Prisstrategier og distributionsstrategier på tværs af markeder
- Collaboration versus competition
- Balanced scorecard med fokus på salg og markedsføring
- Benchmarking

Økonomi (4 ECTS)

- Activity based costing (kunde)
- Kunderentabilitet, herunder CLV-analyse

Strategisk Organisationsledelse /SCM (4 ECTS)

- Forretningsmodeller
- Service Supply Chains
- Systemer og netværk
- Omnichannel
- Lokalisering
- Lagerstyring

International Erhvervsret (2,5 ECTS)

- CISG
- Salg- og leveringsbetingelser
- Transportret
- IPR - ophavsrettigheder

Metode (2,5 ECTS)

- Analyse af data
- Kvalitet og relevans i sammenhæng med undersøgelser

3. Internationale relationer

International Handel og Markedsføring (4 ECTS)

- Internationaliseringsteori
- Globalisering
- Udvælgelse af markeder – hvor, hvornår og hvordan
- Valg af indtrængningsstrategier
- International parameter strategi
- Opfølgning og evaluering af strategier

Økonomi (1,5 ECTS)

- Balanced Scorecard
- Risikostyring (råvarer, valuta, transfer pricing)

Strategisk Organisationsledelse /SCM (2,5 ECTS)

- Fejl-, konsoliderings- og genopretningsstrategier
- Strategiimplementering og struktur
- Leading change
- Styring af strategi i organisationen
- Benchmarking
- Risikostyring
- Fremtidens Supply Chains

International Erhvervsret (1 ECTS)

- Konkurrenceret
- International markedsføring
- International ansættelsesret

Metode (1 ECTS)

- Forskellige tilgange til undersøgelser og analyse
- Praktikrapport og afslutningsopgave

Bilag 2: Eksamensforudsætninger på uddannelsen

På studiet er der en række eksamensforudsætninger, der skal godkendes for at kunne gå til den efterfølgende eksamen.

Alle projekter udarbejdes som udgangspunkt i grupper på 3-5 studerende medmindre andet aftales.

Case projekt 1

Den studerende skal på 1. semester deltage i en case-konkurrence med fokus på strategiudvikling for mindre virksomheder. Case projektet involverer en ekstern virksomhed valgt af SEA. Der udarbejdes en rapport på max. 15.000 anslag

For fysiske studerende afsluttes projektet med en konkurrence, hvor grupperne præsenterer sine løsninger. Vurderingen foretages på baggrund af den anvendte præsentationsteknik, indholdet i oplæg og præsentation, samt diskussionen.

For online studerende laves en video på max. 10 minutter, hvor grupperne præsenterer sine løsninger. Vurderingen foretages på baggrund af den anvendte præsentationsteknik, indholdet i præsentation og den skriftlige analyse.

Innovation Camp

Den studerende skal på 1. semester deltage i en innovation camp. I grupper er der fokus på at udarbejde de bedste ideer og løsninger indenfor et udvalgt problemområde, der er relevant for en konkret virksomhed. Der arbejdes med idegenerering og udarbejdelse af løsninger. Der udarbejdes en rapport på max. 25.000 anslag

Afslutningsvis præsenterer grupperne deres løsninger og et panel vurderer disse.

Enhver form for manglende deltagelse resulterer i en skriftlig opgave som erstatning.

IPR-dag

Den studerende skal på 1. semester arbejde med International Property Right i umiddelbar forlængelse af Innovation Camp. Dagen starter med en generel intro til hvad IPR er og hvad begrebet rummer af forskellige juridiske emner. På det fysiske hold foregår det i klasselokalet, og for on-line studerende er der 3 videoer tilgængelige med det samme introindhold. Derefter udleveres en case i emnet, der besvares gruppevis.

Ved fysiske hold fremlægges svarene af de enkelte grupper i plenum 3 timer efter udleveringen af casen.

Ved online hold afleveres skriftlig på mail med deadline 3 dage senere. Besvarelsen skal være på max. 5.000 anslag.

Balanced scorecard

Den studerende skal aflevere et Balanced Scorecard gruppeprojekt på 2. Semester. I grupper på 3-5 personer afleveres et Balanced Scorecard projekt baseret på en selvvalgt virksomhed.

Fokus er på hvordan virksomhedens udvikling kan styrkes gennem målstyring med afsæt i kundeforståelse og strategi ift. nye markeder, nye produkter, nye målgrupper.

Omfanget er max. 12.000 anslag plus en visuel præsentation af strategi kortet og Balanced Scorecard (målsætninger, målepunkter og mål)

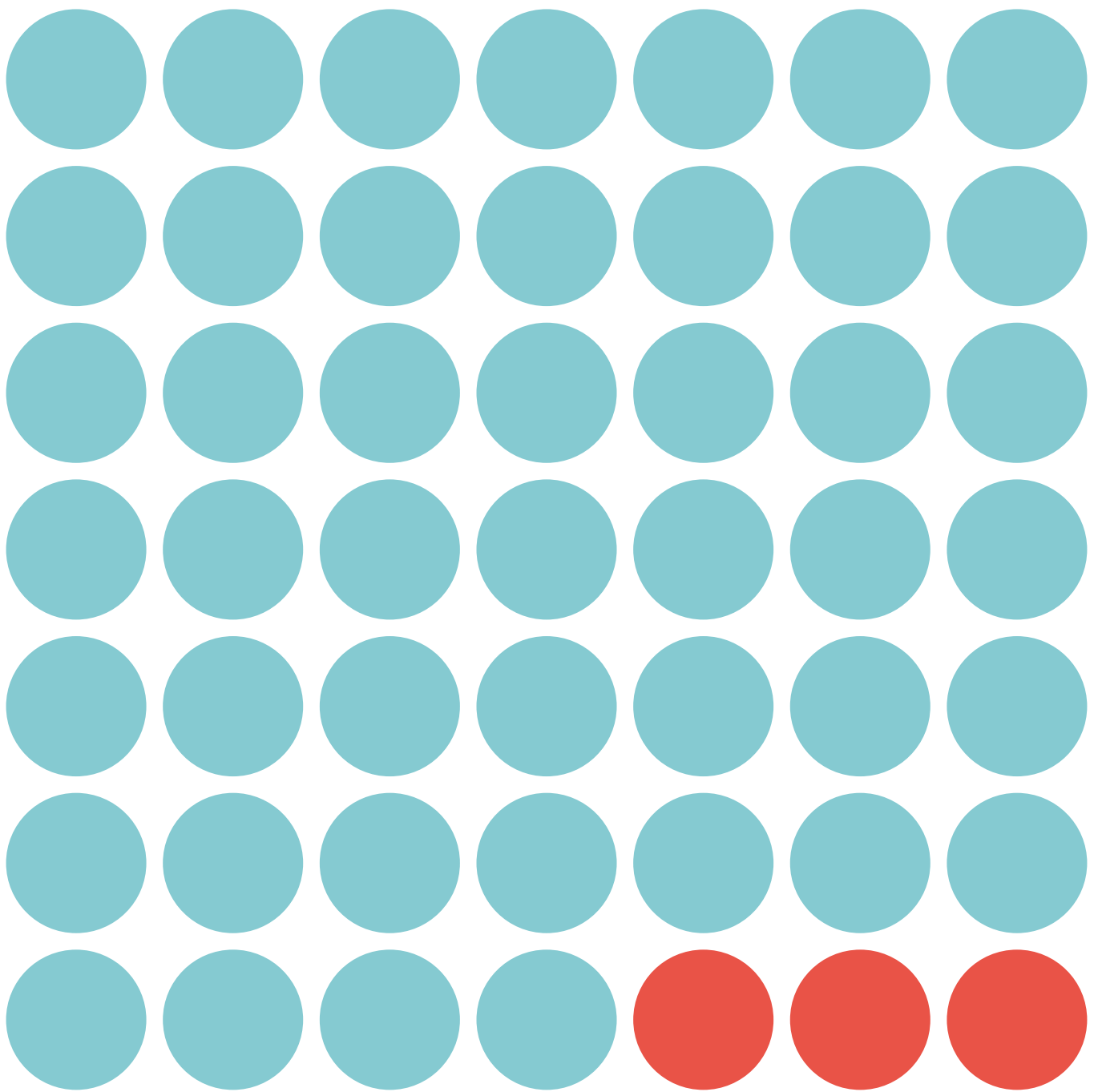
Vurdering gives i form af skriftlig og mundtlig feedback gruppevis.

Case projekt 2

Den studerende skal på 2. semester deltage i en case-konkurrence med fokus på internationale relationer. Case projektet involverer en ekstern virksomhed valgt af SEA. Der udarbejdes en rapport på max. 15.000 anslag

For fysiske studerende afsluttes projektet med en konkurrence, hvor grupperne præsenterer sine løsninger. Vurderingen foretages på baggrund af den anvendte præsentationsteknik, indholdet i oplæg og præsentation, samt diskussionen.

For online studerende laves en video på max. 10 minutter, hvor grupperne præsenterer sine løsninger. Vurderingen foretages på baggrund af den anvendte præsentationsteknik, indholdet i præsentation og den skriftlige analyse.



syddansk
erhvervsakademi