

Studieordning 2016-2018

Uddannelse

Erhvervsakademi MidtVest

d. 29. juni 2016



Indholdsfortegnelse

1	studieordningens rammer	4
1.1	Studieordningens ikrafttrædelsesdato	4
1.2	Overgangsordninger	4
2	Optagelse på uddannelsen	5
2.1	Krav til uddannelse, fagfordeling samt eventuel optagelsesprøve	5
2.2	Faglige kriterier for udvælgelse af ansøgere	5
3	Uddannelseselementer og uddannelsens moduler	5
3.1	Tidsmæssig oversigt af uddannelseselementer, praktik og prøver	5
3.2	Kerneområder	6
3.2.1	Kerneområde 1: Virksomhedens salgsgrundlag	6
3.2.2	Kerneområde 2: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv	7
3.3	Obligatoriske uddannelseselementer	8
3.3.1	Obligatorisk uddannelseselement 1: Kunden som udgangspunkt	8
3.3.2	Obligatorisk uddannelseselement 2: Branche og konkurrenter	9
3.3.3	Obligatorisk uddannelseselement 3: Innovation	10
3.3.4	Obligatorisk uddannelseselement 4: Videnskabsteori og metode	11
3.3.5	Obligatorisk uddannelseselement 5: Udvikling af salgsgrundlaget	12
3.3.6	Obligatorisk uddannelseselement 6: Det taktiske og operationelle salg	13
3.3.7	Obligatorisk uddannelseselement 7: Implementering og opfølgning	14
3.4	Valgfri uddannelseselementer	15
3.5	Praktik	15
3.6	Regler for praktikkens gennemførelse	16
3.7	Bachelorprojekt	17
3.8	Undervisnings- og arbejdsformer	18
3.9	Differentieret undervisning	18
3.10	Læsning af tekster på fremmedsprog	18
4	Internationalisering	18
4.1	Uddannelse i udlandet	19
4.2	Aftaler med udenlandske uddannelsesinstitutioner om parallellforløb	19
5	Prøver og eksamen på uddannelsen	19
5.1	Prøverne på uddannelsen	19
5.1.1	Prøveformer	19
5.1.2	Bundne forudsætninger, deltagelsespligt og aflevering	20
5.1.3	Prøvernes tilrettelæggelse	21
5.1.4	Prøver med ekstern bedømmelse	21
5.1.5	Placering af prøverne i uddannelsesforløbet	22

5.2	Førsteårsprøven	22
5.3	Krav til skriftlige opgaver og projekter	22
5.4	krav til det afsluttende projekt	22
5.4.1	Hvad betyder formulerings- og staveevner for bedømmelsen?	23
5.5	Anvendelse af hjælpemidler	23
5.6	Særlige prøvevilkår	23
5.7	Syge- og omprøver	24
5.8	Det anvendte sprog ved prøverne	24
5.9	Studiestartprøven	24
5.10	Brug af egne og andres arbejder (plagiat)	24
5.11	Eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen	24
6	<i>Andre regler for uddannelsen</i>	25
6.1	Regler om mødepligt	25
6.2	Merit	25
6.3	Meritaftaler for fag, omfattet af studieordningens fællesdel	25
6.4	Meritaftaler for fag, omfattet af studieordningens institutionsdel	25
6.5	Kriterier for vurdering af studieaktivitet	25
6.6	Udskrivning ved manglende studieaktivitet	25
6.7	Dispensationsregler	26
6.8	Klager	26

1 STUDIEORDNINGENS RAMMER

1.1 STUDIEORDNINGENS IKRAFTTRÆDELSESDATO

Studieordningen gælder for studerende med studiestart sommer 2014 med tilbagevirkende kraft, og fællesdelen er fælles for følgende institutioner:

Erhvervsakademi MidtVest www.eamv.dk	Erhvervsakademi SydVest www.easv.dk
Erhvervsakademi Lillebælt www.eal.dk	KEA www.kea.dk
Erhvervsakademi Sjælland www.easj.dk	IBA Erhvervsakademi Kolding www.iba.dk
	Cph Business www.chpbusiness.dk

For uddannelsen gælder seneste version af følgende love og bekendtgørelser:

- LBK nr. 935 af 25/08/2014 Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademier for videregående uddannelser
- LBK nr. 1147 af 23/10/2014 Bekendtgørelse af lov om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-loven)
- BEK nr. 1521 af 16/12/2013 Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser (LEP-bekendtgørelsen)
- BEK nr. 248 af 13/03/2015 Bekendtgørelse om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser
- BEK nr. 1519 af 16/12/2013 Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (eksamensbekendtgørelsen)
- BEK nr. 114 af 03/02/2015 Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse
- BEK nr. 852 af 03/07/2015 Bekendtgørelse om akkreditering af videregående uddannelsesinstitutioner og godkendelse af videregående uddannelser
- LOV nr. 601 af 12/06/2013 Lov om akkreditering af videregående uddannelser
- LOV nr. 274 af 25/03/2015 Lov om ændring af lov om akkreditering af videregående uddannelsesinstitutioner
- Bekendtgørelse om uddannelse til professionsbachelor i International handel og markedsføring BEK nr 1031 af 03/11/2009 Gældende

1.2 OVERGANGSORDNINGER

Der er ingen overgangsordninger til den eksisterende studieordning af 2009.

2 OPTAGELSE PÅ UDDANNELSEN

2.1 KRAV TIL UDDANNELSE, FAGFORDELING SAMT EVENTUEL OPTAGELSESPRØVE

Om krav til optagelse på uddannelsen henvises til adgangsbekendtgørelsen.

Der er ikke optagelsesprøve til PB IHM.

2.2 FAGLIGE KRITERIER FOR UDVÆLGELSE AF ANSØGERE

Der henvises til adgangsbekendtgørelsen med hensyn til optagelseskravene. Der er ikke optagelsesprøve til PB IHM, men ansøger tilbydes motivationssamtale.

3 UDDANNELSESELEMENTER OG UDDANNELSENS MODULER

3.1 TIDSMÆSSIG OVERSIGT AF UDDANNELSESELEMENTER, PRAKTIK OG PRØVER

Kerneområde 1 Virksomhedens salgsgrundlag				
1. semester 30 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 1 Kunden som udgangspunkt 15 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 2 Branche og konkurrenter 5 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 3 Innovation 5 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 4 Metode og videnskabsteori 5 ECTS
	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave
	Obligatorisk semesterprojekt			
	Ekstern skr. 6 timer – 7-trinsskala			Mdt. prøve ½ time Intern – 7-trinsskala
Kerneområde 2 Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv				
2. semester 30 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 5 Udvikling af salgsgrundlaget 10 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 6 Det gennemførende salg 5 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 7 Opfølgning 5 ECTS	Valgfrit uddannelseselement Karakter efter 7-trinsskala 10 ECTS
	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Intern eksamen
	Obligatorisk semesterprojekt			
	Ekstern mdtl. 1/2 time – 7-trinsskala			
3. semester 30 ECTS	Virksomhedspraktik 15 ECTS		Bachelorprojekt 15 ECTS	
	Evalueringsamtale med udgangspunkt i rapport		Som hovedregel individuelt projekt i samarbejde med en virksomhed	
	Intern – Bestået/ikke Bestået		Ekstern mdtl. ¾ time, rapport 2/3, mdtl. 1/3 - 7-trinsskala	

3.2 KERNEOMRÅDER

3.2.1 Kerneområde 1: Virksomhedens salgsgrundlag

Indhold

En analyse af nuværende og potentielle kunder, deres strategiske situation, behov og ønsker m.v. som grundlag for en vurdering af virksomhedens samlede indsatsområder

Analyse af virksomhedens forretningsmodel og effektivitet i virksomhedens Supply Chain med henblik på fastlæggelse af virksomhedens kernekompetencer og evne til at dække kundernes behov

Komplekse konkurrenceformer, konkurrentanalyse, regulering af konkurrenceforhold og en analyse og vurdering af de internationale økonomiske omverdensforhold samt finansiell og økonomisk benchmarking og benchmarking af virksomhedens Supply Chain

Salgsfunktionens organisering og relationer til andre funktioner, herunder samarbejdspartnere.

Produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer

Vurdering af den innovative platform samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter.

International aftaleindgåelse og salg af varer og tjenesteydelser

International juridisk konflikthåndtering

Omfang

Virksomhedens salgsgrundlag har et omfang på 25 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

have kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeporteføljen samt lønsomhedsvurderinger

kunne forstå værktøjer for vurdering af kundeporteføljen omkring lønsomhed, engagement og kreditgivning

kunne forstå reglerne for international handel med varer og tjenesteydelser samt kendskab til EU

konkurrenceret og markedsføringsret

have kendskab til ansættelsesretlige klausuler og EU's ansættelsesretlige regler

have kendskab til EU's servicedirektiv

have kendskab til international konflikthåndtering

have kendskab til international immaterialret

kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller om konkurrencesituationen på markedet

kunne forstå benchmarkingteori til sammenligninger inden for brancher

have grundlæggende kendskab til globaliseringens økonomiske virkninger

have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder

have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden

forstå teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse

forstå væsentlige implikationer for virksomhedens Supply Chain af innovative projekter

-

Færdigheder

Den studerende skal:

kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens og salgets kompetencer og forretningsmodel

kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af Supply Chain med inddragelse af relevant teori på området

være i stand til at gennemføre en økonomisk analyse, vurdering og prioritering af en kundeportefølje

kunne analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation

kunne benchmarke en virksomhed overfor en konkurrent eller branchen

kunne anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden og

herunder vurdere de økonomiske konsekvenser

kunne vurdere forskellige muligheder for sikring af købesummen

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne indgå i virksomhedens arbejde med marketing intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet
kunne inddrage relevante data til vurderingen af virksomhedens kundepleje- og kundeudviklingsstruktur samt evne til at implementere salgsopgaven
kunne vurdere og identificere forbedringsområder i virksomhedens Supply Chain
kunne lave beslutningsgrundlag som støtte for en økonomisk vurdering af kundegrundlaget og eksterne påvirkninger
kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt og kunne indgå i virksomhedens arbejde med at planlægge og gennemføre produkt- og konceptudviklingsprocesser
-
Kunne analysere og vurdere juridiske spørgsmål i relation til international handel
Kunne anvende og vurdere forskellige distributionsformer
Kunne vurdere markedsføringstiltags overensstemmelse med EU-ret

3.2.2 Kerneområde 2: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv

Indhold

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

Omfang

Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv har et omfang af 20 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

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

Færdigheder

Den studerende skal:

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

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne håndtere og lede/styre udvikling af salgsstrategien med udgangspunkt i forskellige komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter
udvikle en organisatorisk handleplan som sikrer implementering af salgsplanen

kunne udvikle det økonomiske grundlag for en salgsstrategi i en praktisk sammenhæng for en konkret virksomhed
kunne indgå i salgsarbejdet i en virksomhed på taktisk og operationelt niveau
kunne lave sit eget Balanced Scorecard i sammenhæng med en virksomheds overordnede strategi og plan, og sikre løbende opfølgning
kunne indgå en dialog med salgsfunktionen om optimering af virksomhedens samlede salgsindsats

3.3 OBLIGATORISKE UDDANNELSESELEMENTER

Uddannelsens obligatoriske uddannelseselementer består af studieaktiviteter svarende til 65 ECTS og udgøres af nedenstående elementer.

3.3.1 Obligatorisk uddannelseselement 1: Kunden som udgangspunkt

Indhold

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

ECTS-omfang

Kunden som udgangspunkt har et omfang af 15 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

have kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeporteføljen samt lønsomhedsvurderinger
have viden om og forståelse for relevante modeller og teorier om forretningsmodeller med udgangspunkt i salget

kunne forstå praktiske internationale eksempler i sammenhæng med gældende teori på området
have kendskab til generelle strategiske indfaldsvinkler og modeller inden for strukturering og organisering af salget, kompetencevurdering, kundens organisering, vurdering af implementeringsevne og relationer til andre funktioner og partnere

kunne forstå værktøjer for vurdering af kundeporteføljen omkring lønsomhed, engagement og kreditgivning
have kendskab til anvendelsen af ansættelsesretlige klausuler i forbindelse med ansættelser i eksportlande og kendskab til EU's regler for udstationering, ansættelsesbeviser og social sikring

have kendskab til EU's domsforordning og til forskellige internationale konfliktløsningsmetoder herunder værnetingsreglerne, fordel og ulemper ved domsafgørelser set i forhold til voldgift og mediation/mægling

have kendskab til EU's servicedirektiv

Færdigheder

Den studerende skal:

kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens og salgets kompetencer og forretningsmodel

kunne analysere og vurdere de relationer, der er mellem kunden og virksomheden

kunne vurdere kundens lønsomhed og forventede fremtidige indtjeningspotentiale og kunne vurdere

relevansen af enten en ressourcebaseret eller en markedsorienteret indgangsvinkel

kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af Supply Chain med inddragelse af relevant teori på området. Denne analyse skal fokusere på sammenhæng med:

salgets organisering

udvikling af partnerskaber

sikring af kundetilfredshed og kvalitetsoplevelse

kunne analysere og foretage en vurdering af virksomhedens strategiske position

med udgangspunkt i kunden kunne analysere og vurdere organiseringen af salget herunder

relationer til andre funktioner i virksomheden

kunne analysere salgsorganiseringen

ud fra kundeanalysen kunne analysere og vurdere kompetencerne/kravet i salgsafdelingen

være i stand til at gennemføre en økonomisk analyse, vurdering og prioritering af en kundeportefølje

Kunne vurdere forskellige metoder til sikring af købesummen i forbindelse med eksport, herunder brug af

leveringsklausuler, remburs, eksportkreditordninger, forskellige typer af bankgarantier, faktorering/forfaitering og ejendomsforhold

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne indgå i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med vurdering af kundegrundlaget

kunne inddrage relevante data til vurderingen af virksomhedens kundepleje- og kundeudviklingsstruktur

vurdere virksomhedens kompetencer og evne til at matche kundernes forventninger til salgsfunktionen

kunne identificere aftalen og salgets relevante retsregler

kunne analysere og vurdere de juridiske konsekvenser af en international salgsaftale

kunne lave beslutningsgrundlag som støtte for en økonomisk vurdering af kundegrundlaget

kunne anvende og vurdere behovet for og de juridiske konsekvenser af salgs- og leveringsbetingelser

kunne analysere og vurdere spørgsmål i relation til international handel med varer og tjenesteydelser,

herunder lovvalgsregler og regler for aftaleindgåelse internationalt med hovedvægt på Den internationale købelov (CISG)

kunne anvende reglerne om de forskellige distributionsformer i en analyse med henblik på valg af

distributionsform i forbindelse med eksport, herunder direkte salg, handelsagenter, salg gennem filialer, salg

gennem datterselskaber, franchising, joint venture/strategiske samarbejder og e-handel

Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.

Kunden som udgangspunkt er placeret på 1. semester.

3.3.2 Obligatorisk uddannelseselement 2: Branche og konkurrenter

Indhold

Analyse af den stigende kompleksitet i konkurrenceformerne

Analyse af konkurrenter, klyngedannelse og anvendelse af benchmarking

Benchmarking af virksomhedens Supply Chain

Etik og socialt ansvar inkl. Corporate Social Responsibility

Regulering af konkurrenceforhold

En analyse og vurdering af de internationale økonomiske omverdensforhold

Finansiell og økonomisk benchmarking

ECTS-omfang

Omfanget af Branche og konkurrenter er 5 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

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

Færdigheder

Den studerende skal:

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

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne indgå i virksomhedens arbejde med marketing intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet
kunne vurdere og identificere forbedringsområder i virksomhedens Supply Chain på baggrund af en benchmarking.
kunne håndtere en økonomisk vurdering af de eksterne påvirkninger fra både branchen og internationale forhold for en virksomhed
kunne vurdere om en markedsføringsforanstaltning er i overensstemmelse med EU's regler for vildledende og sammenlignende reklame
Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.
Branche og konkurrenter er placeret i 1. Semester.

3.3.3 Obligatorisk uddannelseselement 3: Innovation

Indhold

Analyse af virksomheders vækstgrundlag
Analyse af virksomheders produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer
Konsekvenser af innovation for virksomhedens Supply Chain
Vurdering af den innovative platform, samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter.
International/EU Immaterialret
Projekt styring og måle- system

ECTS-omfang

Innovation har et omfang på 5 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder
have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden
forstå væsentlige implikationer for virksomhedens Supply Chain af innovative projekter

forstå teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse
forstå økonomisk teori omkring projektstyring og vurdering
have kendskab til reglerne om beskyttelse af immaterielle rettigheder, herunder internationalt patent og EU-varemærker

Færdigheder

Den studerende skal:

kunne anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden
kunne anvende relevante modeller til udvikling af løsninger for virksomhedens Supply Chain i forbindelse med innovative projekter
være i stand til at vurdere salgsorganisationens innovative strukturer/processer og drivkræfter
skal kunne analysere de økonomiske konsekvenser af en given innovationspolitik for en virksomhed

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne indgå i virksomhedens arbejde med at planlægge og gennemføre produkt- og konceptudvikling
kunne indgå i tværgående teams med henblik på løsning af udfordringer i virksomhedens Supply Chain i forbindelse implementering af innovative projekter
kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt
kunne anvende reglerne om beskyttelse af immaterielle rettigheder
kunne definere Key Performance Indikatorer for virksomhedens innovative arbejde i forbindelse med salgsarbejdet
Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.
Innovation er placeret i 1. semester.

3.3.4 Obligatorisk uddannelseselement 4: Videnskabsteori og metode

Indhold

Videnskabsteori henviser til det specifikke fagområdes overvejelser om dets opgave som videnskabelig disciplin.

Anskueliggørelse af, hvilke konsekvenser valg af videnskabeligt paradigme har for metodevalg, og hvad det i sidste ende betyder for analysen og vurderingen af praksis.

Give grundlag for det akademiske arbejde.

Undersøgelse af de centrale metodiske tilgange inden for de erhvervsøkonomiske discipliner.

Systematisering af tilgangenes evne til at producere viden.

Forståelse for og beherskelse af de videnskabelige udfordringer, som man står overfor i et moderne videnssamfund

ECTS-omfang

Videnskabsteori og metode har et omfang på 5 ECTS

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

have indblik i vigtige perspektiver på viden, indsigt og erkendelse

have et solidt kendskab til, hvad viden er i samfundsvidenskabelig forstand og have kendskab til, hvilken rolle viden spiller i et erhvervsøkonomisk perspektiv

have et grundlæggende kendskab til væsentlige videnskabsteoretiske problemstillinger og skoler inden for et samfundsvidenskabeligt perspektiv og i særdeleshed inden for kerneområderne markedsføring, organisation/ledelse og økonomi

have viden om videnskabsteoriens teoretiske antagelser og om metodiske tilgange, der understøtter frembringelsen af viden

have kendskab til og forståelse for centrale paradigmeskift inden for de erhvervsøkonomiske discipliner

have forståelse for anvendelse af metodologi i projekt- og rapportskrivning efter principper for videnskabeligt arbejde

Færdigheder

Den studerende skal:

kunne forholde sig kritisk til empirisk-analytisk videnskabsteori og herunder kunne diskutere, hvad viden er, hvordan den frembringes, og hvordan den spiller sammen med praksis

kunne reflektere over samt indgå i diskussion om erhvervsøkonomiske perspektiver i videnskabelige sammenhænge

kunne arbejde med videnskabsteoretiske og metodemæssige problemstillinger og integrere forståelse af videnskabeligt arbejde og metode med faglighed i projekt- og rapportskrivning

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 problemanalyse og foretage problemafgrænsning, opstille problemstilling og hypoteser, samt foretage metodemæssige overvejelser og begrunde valg af undersøgelsesmetoder

kunne strukturere og analysere efter principper for videnskabeligt arbejde

Kompetencer

Den studerende skal

kunne udarbejde videnskabeligt baserede rapporter og projekter, herunder at formidle undersøgelsesresultater og løsningsforslag m.v. i en overskuelig og let læselig rapport, der indeholder en klar problemformulering, metodemæssige overvejelser samt en vurdering af resultatets og forudsætningers pålidelighed og gyldighed

kunne opstille en undersøgelsesplan samt vurdere alternative undersøgelsesmetoders stærke og svage sider

kunne begrunde sit metodevalg samt forholde sig kritisk til denne metode

Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.

Videnskabsteori og metode er placeret i 1. semester.

3.3.5 Obligatorisk uddannelseselement 5: Udvikling af salgsgrundlaget

Indhold

Udvikling af internationale salgsstrategier.

Udvikling af CRM-strategier fra tiltrækning af nye kunder til fastholdelse og udvikling af eksisterende kunder. Herunder key account management (KAM) og global account management (GAM)

Udvikling af salgsplaner

Udvikling af internationale strategier for virksomhedens Supply Chain til at understøtte salgsstrategier og planer

Tilpasning af handlingsparametre

Organisationsudvikling og forandringsledelse

Personlig udvikling, herunder selvledelse og stresshåndtering

Teambuilding

Kompetenceudviklingsplaner

Ledelse af partnerskaber

Strategic behaviour and game theory

Economic value Added and Weighted Average Costs of Capital (WACC)

Forecasting models

Implementeringskraft

ECTS-omfang

Udvikling af salgsgrundlaget har et omfang på 10 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salgsgrundlag baseret på både en relationstilgang og en transaktionstilgang

forstå de teoretiske værktøjer i relation til virksomhedens Supply Chain til udvikling af det internationale salgsgrundlag inkl. grundlæggende agentteori

have en generel og bred viden omkring de ledelsesmæssige teorier, der kan støtte op omkring udvikling af virksomhedens salgsgrundlag, herunder udvikling af kompetenceplaner, partnerskaber og salgsteamet forstå de grundlæggende salgsstrategiske modeller og deres anvendelse

Færdigheder

Den studerende skal:

kunne udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier for forskellige virksomhedstyper (branche, størrelse, ressourcer m.m.)

kunne begrunde og formidle de valgte strategier i en salgsplan til relevante interessenter

kunne udvikle og tilpasse virksomhedens handlingsparametre til den enkelte kunde

kunne indsamle relevante data for vurderingen og udviklingen af planer for virksomhedens Supply Chain som støtte for salgsgrundlaget

kunne identificere udviklingsområder i salgsorganisationen, herunder internationale agenter

kunne udvikle kompetenceplaner for salgsteamet, herunder selvledelse og stresshåndtering

kunne udarbejde en plan for organisationens udvikling i henhold til virksomhedens kultur- og værdielementer

kunne anvende den lærte teori i forbindelse med vurderingen af alternative salgsplaner

kunne vurdere salgsafdelingens implementeringskraft i forbindelse med tiltag på det salgsmæssige område

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne håndtere og lede/styre udvikling af salgsstrategien med udgangspunkt i forskellige komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter

kunne identificere egne læringsbehov, således at nødvendig viden og færdigheder konstant udvikles

kunne sikre inddragelse af teorier og metoder for virksomhedens Supply Chain til udvikling af en

handlingsplan for salget

udvikle en organisatorisk handleplan som sikrer implementering af salgsplanen

være i stand til at identificere og opbygge personlige netværk

kunne håndtere og udvikle løsninger omkring komplekse situationer indenfor internationale partnerskaber

kunne udvikle det økonomiske grundlag for en salgsstrategi i en praktisk sammenhæng for en konkret virksomhed

vurdere og udvikle virksomhedens evne til at implementere salgsopgaven

Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.

Udvikling af salgsgrundlaget er placeret i 2. semester.

3.3.6 Obligatorisk uddannelseselement 6: Det taktiske og operationelle salg

Indhold

Implementering af salgsstrategier og salgsplaner

Koordinering og samarbejde i virksomhedens Supply Chain

Udarbejdelse af back-up planer

Rekruttering og udvælgelse af salgspersonale

Incitamentsstrategier

Coaching

Konflikthåndtering

Ledelse af salgsfunktionen, herunder stresshåndtering

Activity Based Costing og værdikædeoptimering

Foreign currency and option theory

ECTS-omfang

Det gennemførende salg har et omfang på 5 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

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

Færdigheder

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

Kompetencer

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

Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.
Det gennemførende salg er placeret på 2. semester.

3.3.7 Obligatorisk uddannelseselement 7: Implementering og opfølgning

Indhold

Kundeopfølgningværktøjer

MIS – Marketing Intelligence Systems

CRM software

Måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain

Evaluerings af salgsfunktionens indsats, herunder personlige, faglige, kulturelle og sociale kompetencer

Udarbejde medarbejdertilfredshedsanalyse

Balanced Score Card

Variansanalyser med baggrund i parameterindsatsen

ECTS-omfang

Opfølgning har et omfang på 5 ECTS.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:
have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning

have viden om og forståelse for værktøjer til måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
have viden om og forståelse for værktøjer til måling af medarbejdertilfredshed og kriterier for evaluering af salgsfunktionens indsats
have forståelse for de generelle økonomiske rapporteringsmetoder og deres anvendelse i det danske erhvervsliv

Færdigheder

Den studerende skal:

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

Kompetencer

Den studerende skal:

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

Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.

Opfølgning er placeret i 2. semester.

3.4 VALGFRI UDDANNELSESELEMENTER

Der henvises til valgfagskatalog, der udleveres og gennemgås forud for tidspunktet for valg af valgfagene.

3.5 PRAKTIK

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

ECTS-omfang

Praktikken har et omfang af 15 ECTS.

Læringsmål

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.

Viden

Den studerende skal:

have viden om fagområdet teori og metode samt om praksis
kunne forstå begreber og metoder samt reflektere over anvendelsen
have erfaringer fra deltagelse i løsningen af praktiske arbejdsopgaver

Færdigheder

Den studerende skal:

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

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne se sin egen faglige rolle i forhold til de konkrete opgaver
kunne indgå i fagligt - såvel som tværfagligt samarbejde

Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet

Praktikken varer mindst 12 uger og er placeret i starten af 3. semester umiddelbart inden bachelorprojektet.

3.6 REGLER FOR PRAKTIKKENS GENNEMFØRELSE

Der er på studiet en række obligatoriske aktiviteter, som du skal deltage i og bestå, før du kan indstille dig til eksamen.

Projekter, bundne forudsætninger, obligatoriske opgaver på forudgående semester, projekter, prøveeksaminer m.v. Det vil fremgå af opgave/projektbeskrivelser, om der er tale om obligatoriske elementer, der kræves for at kunne indstille sig til eksamen.

Der indgås en skriftlig aftale mellem virksomheder, institutionen og den studerende, der beskriver praktikken tidsmæssige placering og fastsætter mål for den studerendes læringsudbytte af praktikperioden. Dette er efterfølgende retningsgivende for tilrettelæggelse af den studerendes arbejde i praktikperioden.

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

Under praktikken er den studerende tilknyttet en praktikvejleder fra uddannelsen og en kontaktperson/vejleder fra virksomheden.

Praktikken er ulønnet.

Den studerende skal udarbejde en praktikrapport samt en logbog over praktikopholdet. Denne danner eksaminationsgrundlaget for praktikprøven.

3.7 BACHELORPROJEKT

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

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 Erhvervsakademi MidtVest. Bachelorprojektet udarbejdes som hovedregel individuelt. Men hvis fx 2 studerende er i det samme praktiksted kan den udarbejdes i fællesskab af de to.

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.

ECTS-omfang

Bachelorprojektet har et omfang på 15 ECTS og er placeret i slutningen af 3. semester.

Læringsmål

Læringsmålene er de samme som for uddannelsen. Desuden gælder nedenstående læringsmål for bachelorprojektet.

Viden

Den studerende skal:

have viden om professionens/ fagområdets anvendte teori og metode samt om praksis
kunne forstå teori og metoder samt kunne reflektere over professionens anvendelse af teori og metode

Færdigheder

Den studerende skal:

kunne anvende metoder og redskaber til indsamling og analyse af information og skal mestre de færdigheder der knytter sig til beskæftigelse inden for professionen
kunne vurdere teoretiske og praksisnære problemstillinger og begrunde de valgte handlinger og løsninger
kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende skal:

kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejds- eller studiesammenhænge
selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik
kunne identificere egne læringsbehov og i tilknytning til professionen udvikle egen viden og færdigheder

Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet.

Bachelorprojektet ligger i slutningen af 3. semester. Den studerende skal have bestået alle tidligere prøver for at kunne indstilles til professionsbacheloreksamen. Desuden skal praktikopholdet være godkendt.

3.8 UNDERVISNINGS- OG ARBEJDSFORMER

Undervisningen foregår som en dynamisk proces, hvor hovedvægten lægges på de studerendes aktive deltagelse. De studerende tager ansvar for egen læring, og såvel de som underviserne bidrager konstruktivt til læreprocessen.

Undervisningen foregår som en kombination af holdundervisning, projektarbejde i grupper og individuelt arbejde – oftest med tværfaglige problemstillinger og altid med et anvendelsesorienteret udgangspunkt. For at sikre den optimale faglige indlæring og personlige udvikling hos den enkelte studerende anvendes varieret pædagogik med hovedvægten lagt på dialog, diskussion og projekter. Uddannelsen er emne- og temabaseret med en tværfaglig og projektorienteret tilgangsvinkel.

Progressionen på de enkelte semestre er udtrykt i:

- Simpel
- Dynamisk
- Kompleks
- Fordybelse og perspektivering

Der benyttes forskellige arbejdsformer og undervisningsstyring ud fra de studerendes progression og kompetenceniveau med henblik på praktik og hovedopgaveløsning.

3.9 DIFFERENTIERET UNDERVISNING

For at give hver enkelt studerende mulighed for – uanset optagelsesbaggrund – at kunne følge med i studiets videre forløb, lægges der i starten af 1. semester, vægt på at bringe de studerende frem til et fælles forståelsesniveau. Dette opnås blandt andet gennem differentieret undervisning.

Her indgår valgfrit uddannelseselement som en vigtig del af den individuelle og tilpassede undervisning.

3.10 LÆSNING AF TEKSTER PÅ FREMMEDSPROG

Krav om læsning af tekster på fremmedsprog, hvilke fremmedsprog og forudsætning for kendskab til fremmedsproget (hvis andet end adgangskravene)

4 INTERNATIONALISERING

På samtlige EAMV's uddannelser arbejdes med et internationalt aspekt med det formål at styrke den studerendes kompetencer til at kunne begå sig i internationale miljøer på såvel det danske som det udenlandske uddannelses- og arbejdsmarked. Inden for uddannelsens faglige felt er der i undervisningens tilrettelæggelse indarbejdet internationale læringselementer, som skal bidrage til at ruste og motivere den studerende til at løse relevante problemstillinger og evt. søge yderligere internationalt rettede udfordringer som element i uddannelsen.

Som en del af studiet er der mulighed for arbejde med internationale projekter og problemstillinger, ligesom der er mulighed for at gennemføre en del af studiet i udlandet. I starten af uddannelsesforløbet vil de studerende blive vejledt i de forskellige tilbud og muligheder, der er i forbindelse med uddannelsen.

For nærværende uddannelse er der tilrettelagt følgende internationale aktiviteter:

Internationale case-virksomheder

Internationale samarbejdsvirksomheder i lokalområdet
Fokus på eksport i undervisning og virksomhedssamarbejder
Fokus på praktik i udlandet

4.1 UDDANNELSE I UDLANDET

Det er altid muligt at gennemføre praktikforløbet og det afsluttende eksamensprojekt i udlandet. 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.

Forud for udenlandsopholdet, vil EAMV og den studerende gennemgå det ønskede uddannelsesforløb mhp læringsmål, således, at det sikres, at den studerende har mulighed for at opnå de nødvendige kompetencer.

Der er mulighed for at tage praktikophold i udlandet herunder Bacheloropgave, hvilket er et fokusområde for uddannelsen.

4.2 AFTALER MED UDENLANDSKE UDDANNELSESINSTITUTIONER OM PARALLELFORLØB

Der er ingen aftaler med udenlandske uddannelsesinstitutioner.

5 PRØVER OG EKSAMEN PÅ UDDANNELSEN

5.1 PRØVERNE PÅ UDDANNELSEN

5.1.1 Prøveformer

1. semester 30 ECTS	Kerneområde 1 Virksomhedens salgsgrundlag			
	Obligatorisk uddannelseselement 1 Kunden som udgangspunkt 15 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 2 Branche og konkurrenter 5 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 3 Innovation 5 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 4 Metode og videnskabsteori 5 ECTS
	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave
	Obligatorisk semesterprojekt			
	Ekstern skr. 6 timer – 7-trinsskala			Mdt. prøve ½ time Intern – 7-trinsskala
2. semester 30 ECTS	Kerneområde 2 Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv			
	Obligatorisk uddannelseselement 5 Udvikling af salgsgrundlaget 10 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 6 Det gennemførende salg 5 ECTS	Obligatorisk uddannelseselement 7 Opfølgning 5 ECTS	Valgfrit uddannelseselement Karakter efter 7-trinsskala 10 ECTS
	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Obligatorisk opgave	Intern eksamen
	Obligatorisk semesterprojekt			
	Ekstern mdtl. 1/2 time – 7-trinsskala			
3. semester 30 ECTS	Virksomhedspraktik 15 ECTS	Bachelorprojekt 15 ECTS		
	Evalueringssamtale med udgangspunkt i rapport	Som hovedregel individuelt projekt i samarbejde med en virksomhed		
	Intern – Bestået/ikke Bestået	Ekstern mdtl. ¾ time, rapport 2/3, mdtl. 1/3 - 7-trinsskala		

5.1.2 Bundne forudsætninger, deltagelsespligt og aflevering

Alle obligatoriske aktiviteter (bundne forudsætninger, obligatoriske opgaver, projekter) ud over selve eksamen, som er nævnt ovenfor, skal bestå i højst to forsøg, for at du kan indstille dig til eksaminer og praktik. Hvis du får behov for at gå op igen (sygeeksamen eller reeksamination eller lign.) er det dit eget ansvar at tage kontakt til uddannelsesleder og studiekontoret for at aftale nærmere.

Hvis du på grund af sygdom bliver forhindret i at deltage i obligatoriske og planlagte studieaktiviteter opfordres du til at indhente en lægeerklæring, hvori din læge vurderer, at du grundet sygdom ikke har været/ er i stand til at følge denne studieaktivitet:

Der er på studiet en række obligatoriske aktiviteter, som du skal deltage i og bestå, før du kan indstille dig til eksamen.

Krav for 1. årsprøve (1. eksterne):

InnoCamp for PB

Aflevering af bundne forudsætninger, obligatoriske opgaver, projekter, prøveeksaminer m.v. angivet i den gældende studieordning

Forudgående eksaminer i løbet af 1. studieår skal være bestået (gælder også evt. studiestartsprøven)

Krav for 2. interne eksamen på 3. semester:

Aflevering af bundne forudsætninger, obligatoriske opgaver, projekter, prøveeksaminer m.v. angivet i den gældende studieordning.

Krav for at starte i praktikforløb:

Aflevering af bundne forudsætninger, obligatoriske opgaver, projekter, prøveeksaminer m.v. på forudgående semester.

Krav for at kunne gå til praktikeksamen:

Gennemført praktikophold

Aflevering af praktikrapport og praktiklogbog jf. studieordningen

Krav for at kunne forsvare det afsluttende eksamensprojekt:

Alle forudgående eksaminer og obligatoriske aktiviteter er gennemført og bestået.

InnoCamp for PB på EAMV

Formålet med InnoCamp er at arbejde med kreative processer, for der i gennem at styrke den studerendes innovative kompetencer. Deltagerne arbejder intensivt i tværfaglige grupper inden for en begrænset tidsramme på to dage. Samtlige fuldtidsstuderende på 1. år på EAU skal deltage i InnoCampen.

Det er målet, at de studerende skal trænes i at arbejde tværfagligt og løse en konkret opgave i grupper under et stort tidspres. Grupperne sammensættes på tværs af klasser og evt. JTI profil. De bliver endvidere trænet i at generere nye idéer og arbejde med innovative løsninger på de stillede problemer. Et andet vigtigt delmål er at træne de studerende i at lave en præsentation.

Eksterne deltagere, f.eks. erhvervsledere og eksperter deltager på forskellig vis med indlæg og dommerbedømmelser. Der stilles konkrete opgaver og problemer til hver gruppe. Det hele foregår i en samarbejdsorienteret og livlig atmosfære, hvor deltagerne arbejder under tidspres.

Underviserne deltager som facilitatorer. Deres hovedopgave er at lede grupperne gennem arbejdsprocessen - herunder at motivere grupperne til at løse opgaven i et konstruktivt ligeværdigt samarbejde.

5.1.3 Prøvernes tilrettelæggelse

Der udarbejdes og udleveres prøve- og eksamensmanualer i forbindelse med afholdelsen.

5.1.4 Prøver med ekstern bedømmelse

Individuel 6 timers skriftlig prøve i kerneområdet ultimo 1. semester.

Individuel ½ times mundtlig prøve med udgangspunkt i kerneområdet: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv ultimo 2. semester.

Bachelorprojekt ultimo 3. semester.

5.1.5 Placering af prøverne i uddannelsesforløbet

Semester	Prøve	Intern / ekstern prøve (karakter)
1	Individuel 6 timers skriftlige prøve i kerneområdet <i>Virksomhedens salgsgrundlag</i> (fælles prøve)	Ekstern (karakter)
	Individuel mundtlig eller skriftlig prøve (fælles prøve) i Metode og videnskabsteori	Intern (karakter)
2	Individuel ½ times mundtlige prøve med udgangspunkt i kerneområdet <i>Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv</i> (Fælles prøve)	Ekstern (karakter)
	Valgfrit uddannelseselement (grupper max 4-5 personer) (institutionsprøve)	Intern (karakter)
3	Virksomhedspraktik (fælles prøve)	Intern (bestået)
	Bachelorprojekt (fælles prøve)	Ekstern (karakter)

Valgfag: Se valgfagskatalog

5.2 FØRSTEÅRSPRØVEN

1. årsprøven skal være bestået inden udgangen af den studerendes 2.studieår efter studiestart, for at den studerende kan fortsætte på uddannelsen.

5.3 KRAV TIL SKRIFTLIGE OPGAVER OG PROJEKTER

De enkelte opgaver og projekter skal bestå, inden den studerende kan gå til prøve / eksamen i den næste opgave og projektafprøvning.

Der udarbejdes og udleveres opgave- og projektmanualer til samtlige prøver og eksamener.

5.4 KRAV TIL DET AFSLUTTENDE PROJEKT

Det afsluttende eksamensprojekt evalueres ved en individuel ekstern prøve. Prøven består af en skriftlig projektrapport, en præsentation og en mundtlig eksamination.

Bedømmelsen sker på grundlag af en samlet vurdering af projektet og den mundtlige præstation. Der gives én samlet karakter.

Prøven skal demonstrere, at den studerende samlet set har opnået uddannelsens læringsmål som defineret i Bekendtgørelse om uddannelse til professionsbachelor i International handel og markedsføring BEK nr 1031 af 03/11/2009 Gældende

Det afsluttende eksamensprojekt kan tage udgangspunkt i en praksisnær problemstilling, og problemformuleringen udarbejdes af den studerende i samråd med uddannelsesinstitutionen og en eventuel ekstern samarbejdspartner. Institutionen godkender problemstilling og problemformulering.

Bachelorprojektet må maksimalt have et omfang af:

v. 1. studerende: 100.000 anslag

v. 2 studerende: 150.000 anslag

v. 3 studerende: 200.000 anslag

tegn inkl. Mellemlinje.

Der er på studiet en række obligatoriske aktiviteter, som du skal deltage i og bestå, før du kan indstille dig til eksamen.

Alle forudgående obligatoriske aktiviteter er gennemført og bestået.

5.4.1 Hvad betyder formulering- og staveevner for bedømmelsen?

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

5.5 ANVENDELSE AF HJÆLPEMIDLER

Det er som udgangspunkt tilladt at bruge alle hjælpemidler. Der henvises til eksamensbeskrivelsen/eksamensopgaven samt eksamensreglementet for nærmere præcisering.

5.6 SÆRLIGE PRØVEVILKÅR

Erhvervsakademiet kan fravige de fastsatte bestemmelser for de enkelte prøver med henblik på at tillade særlige prøvevilkår til studerende med fysisk og psykisk funktionsnedsættelse, til studerende med andet modersmål end dansk og til studerende med tilsvarende vanskeligheder, når dette skønnes nødvendigt for at ligestille sådanne studerende i prøvesituationen.

Den studerende kan søge om særlige eksamensvilkår, såsom forlænget tid til skriftlig eksamen og forlænget forberedelsestid til mundtlig eksamen.

Personer med talevanskeligheder, døve og hørehæmmede kan få ekstra tid til den mundtlige eksamination.

Ansøgningen skal være EAMV's studievejleder i hænde senest 4 uger før eksamen, hvorefter uddannelseschefen orienteres. Uddannelseschefen kan, hvor der er særlige forhold, dispensere fra denne frist.

Ved alle ansøgninger skal der foreligge en faglig dokumentation for eksaminandens funktionsnedsættelse som nødvendiggør dispensationen.

En dispensation er kun gældende for det pågældende semesters eksaminer og tilhørende reeksaminer.

5.7 SYGE- OG OMPRØVER

Hvis du på grund af sygdom bliver forhindret i at deltage i eksamen vil det som hovedregel tælle som 1 eksamensforsøg. Hvis du vil undgå at bruge et af dine eksamensforsøg opfordres du til at indhente en lægeerklæring, hvori din læge vurderer, at du grundet sygdom ikke har været i stand til at gennemføre eksamen

5.8 DET ANVENDTE SPROG VED PRØVERNE

Prøverne aflægges på det sprog, som undervisningen er gennemført på, men mindre andet er aftalt med eksaminator og censor forud for eksamen og de opgaver/projekter, som indgår i eksamenen.

5.9 STUDIESTARTPRØVEN

Der afholdes ingen studiestart prøve.

5.10 BRUG AF EGNE OG ANDRES ARBEJDER (PLAGIAT)

Det er ikke tilladt at plagiere opgaver, afleveringer, projekter under studiet.

Det betyder, at en studerende ikke uretmæssigt må skaffe hjælp fra andre, yde hjælp til andre, har udgivet en andens arbejde for sit eget eller anvendt eget tidligere bedømt arbejde uden tydelig kildehenvisning.

Alle obligatoriske opgaver, bundne forudsætninger og øvrige afleveringer der er nødvendige for at indstille sig til eksamen bliver kontrolleret for plagiat/afskrift fra Internettet, faglitteratur og tidligere afleverede opgaver fra EAMV og andre uddannelsesinstitutioner. Ved konstateret plagiat/afskrift vil materialet blive afvist og den studerende kan ikke til eksamen.

Alle eksamensprojekter, eksamensopgaver og afleveringer der indgår i en eksamensbedømmelse bliver kontrolleret for plagiat/afskrift fra Internettet, faglitteratur og tidligere afleverede opgaver fra EAMV og andre uddannelsesinstitutioner. Ved konstateret plagiat/afskrift vil materialet blive afvist og den studerende indstilles til reeksamen og har dermed brug et eksamensforsøg.

Der henvises til det gældende eksamensreglement for fuldtidsstuderende på EAMV.

5.11 EKSAMENSSNYD OG FORSTYRRENDE ADFÆRD VED EKSAMEN

Den studerende skal vise hensyn til medstuderende under prøven og må ikke udvise forstyrrende adfærd. Hvis den studerende udviser forstyrrende adfærd vil det medføre bortvisning fra prøven og dermed have brugt et forsøg.

Ved konstatering af eksamenssnyd, vil den studerende ligeledes bortvises fra eksamen og dermed have brugt et forsøg.

Hvis en prøve forstyrres af uvedkommende eller en udefrakommende hændelse og afbrydes, har den studerende ret til at starte forfra. Uvedkommende personer skal bortvises af eksaminator, censor og om nødvendigt en anden underviser, så den studerende kan gennemføre sin eksamen.

Der henvises til det gældende eksamensreglement for fuldtidsstuderende på EAMV.

6 ANDRE REGLER FOR UDDANNELSEN

6.1 REGLER OM MØDEPLIGT

Der kan forekomme perioder på studiet, hvor mødepligt er en forudsætning for at være studieaktiv og for at kunne indstille sig til eksamen.

6.2 MERIT

Der kan meriteres ud fra en individuel kompetencevurdering.

6.3 MERITAFTALER FOR FAG, OMFATTET AF STUDIEORDNINGENS FÆLLESDEL

Der er ingen aftaler.

6.4 MERITAFTALER FOR FAG, OMFATTET AF STUDIEORDNINGENS INSTITUTIONSDEL

Der er ingen aftaler.

6.5 KRITERIER FOR VURDERING AF STUDIEAKTIVITET

Det er den studerendes eget ansvar at være studieaktiv. Studieaktivitet består på EAMV i at følge de planlagte undervisnings og projektforsløb samt aflevere de skriftlige opgaver, der stilles krav om på studiet. Studieaktivitet er en forudsætning for at kunne indstille sig til eksamen. Det er derfor vigtigt, at den studerende ved sygdom eller lign. orienterer den pågældendes uddannelsesleder på fraværsdagen.

Med skriftlige opgaver menes projekter, rapporter, skriftlige opgaver, bundne forudsætninger, obligatoriske opgaver m.v. Opgaverne skal afleveres i den form, i det omfang og til det tidspunkt, som underviserne definerer. Som en del af studieaktiviteten skal opgaverne bestås. Opgaver der afleveres for sent vil uden forudgående aftale ikke blive rettet/bedømt.

Hvis EAMV's undervisere vurderer, at den studerende ikke er studieaktiv, sender EAMV en skriftlig meddelelse om den konstaterede manglende studieaktivitet.

Hvis den studerende gentagende gange ikke har opfyldt kriterierne for studieaktivitet og ikke ændrer adfærd efter den skriftlige meddelelse om manglende studieaktivitet, kan EAMV vælge at tilbyde den studerende at fortsætte uddannelsen på skærpede vilkår.

6.6 UDSKRIVNING VED MANGLENDE STUDIEAKTIVITET

Ved fortsat manglende studieaktivitet, og efter at EAMV har gjort rimelige bestræbelser på at påpege dette forhold, kan EAMV betragte den studerende som værende udmeldt. EAMV giver to skriftlige meddelelser om manglende studieaktivitet.

SU-reglerne er strammet betydeligt de seneste år. Derfor bør du tjekke dine SU-forhold, hvis du bliver syg, ikke består en eksamen, eller bliver studieinaktiv. Kontakt SU-vejlederen
<http://www.eamv.dk/Uddannelser/SU-vejledning> for yderligere information

6.7 DISPENSATIONSREGLER

EAMV kan dispensere fra reglerne, i fællesdelen af studieordningen, der alene er fastsat af institutionerne, når det findes begrundet i udsædvanlige forhold. Institutionerne samarbejder om en ensartet dispensationspraksis.

6.8 KLAGER

Klager over prøver behandles efter reglerne i kapitel 10-11, i bekendtgørelse nr. 1519 af 16/12/2013 om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (eksamensbekendtgørelsen).

Hvornår skal du klage? Klager over eksamensforløb og karaktergivning skal indsendes senest 14 dage efter at bedømmelsen (karakteren) er blevet meddelt eller offentliggjort.

Hvordan skal du klage? Du skal – individuelt - indgive en skriftlig og begrundet klage til uddannelsesinstitutionen. Klager der indgives af flere studerende i fællesskab kan blive afvist.

Hvad kan du klage over? Du kan klage over eksaminationsgrundlaget, prøveforløbet eller bedømmelsen (karakteren).

Hvem behandler klagen? Klager behandles normalt af uddannelsesinstitutionen. Undtaget er dog klager over prøvegrundlaget, hvis prøven er udstedt af Styrelsen for Videregående Uddannelser. I disse tilfælde videresendes klagen til Styrelsen sammen med uddannelsesinstitutionens udtalelse.

Mulighed for anke af faglige spørgsmål: Hvis du ikke får medhold i en klage vedrørende faglige spørgsmål, kan du indbringe afgørelsen for et ankenævn, der nedsættes af uddannelsesinstitutionen. Anken skal være skriftlig og begrundet. Anken sendes til uddannelsesinstitutionen senest 2 uger efter at du har fået meddelt afgørelsen.

Mulighed for klage over retlige mangler: Du kan klage over retlige mangler ved afgørelser truffet i forbindelse med ombedømmelse af prøven (dvs. efter ombedømmelse, som er tilbudt af uddannelsesinstitutionen), eller i forbindelse med ankenævnets afgørelse. Klagen indgives til uddannelsesinstitutionen inden for en frist på 2 uger fra den dag, hvor du har fået meddelelse om afgørelsen. Uddannelsesinstitutionen træffer herefter afgørelse.

Klage over øvrige retlige mangler i afgørelser truffet af uddannelsesinstitutionen i henhold til eksamensbekendtgørelsen, kan indbringes for Styrelsen for Videregående Uddannelser. Klagen indgives til uddannelsesinstitutionen inden for en frist på 2 uger fra den dag, hvor du har fået meddelelse om afgørelsen. Klagen adresseres til Styrelsen for Videregående Uddannelser, men indgives til uddannelsesinstitutionen, som afgiver udtalelse inden klagen videresendes til Styrelsen.

Hvad er faglige spørgsmål og hvad er retlige mangler?

Faglige spørgsmål: Er bedømmelsen korrekt ud fra en faglig vurdering af din præstation? Er du eksamineret i det korrekte pensum? Er der dele af opgaven, som eksaminator og censor ikke har bedømt eller forstået? Er der mangler ved forholdene under prøvens afholdelse?

Retlige mangler: Retlige mangler kan for eksempel være, hvis der i forbindelse med prøven eller sagsbehandlingen er tale om

- Inhabilitet,
- at retsreglerne er anvendt forkert,
- at der ikke er foretaget partshøring,
- at der ikke er foretaget sagsoplysning,
- at der er anvendt forkert procedure
- at der ikke er givet klagevejledning i forbindelse med en afgørelse