

**STUDIEORDNING**  
for  
**International handel og markedsføring**

**Gældende fra 1. juli 2013**

## Indholdsfortegnelse

1	Indledning.....	1
2	Uddannelsens formål .....	1
3	Uddannelses varighed .....	2
4	Uddannelsens titel .....	2
5	Adgangskrav .....	2
6	Uddannelsens mål for læringsudbytte, struktur og indhold .....	3
6.1	Uddannelsens mål for læringsudbytte .....	3
6.2	Uddannelsens struktur.....	4
7	Afgangsprojekt.....	6
7.1	Læringsmål for afgangsprojektet.....	6
7.2	Udarbejdelse af afgangsprojekt .....	7
8	Uddannelsens pædagogiske tilrettelæggelse .....	7
8.1	Undervisnings- og arbejdsformer .....	7
8.2	Evaluerings.....	8
9	Prøver og bedømmelse .....	8
10	Merit .....	8
11	Censorkorps .....	9
12	Studievejledning.....	9
13	Klager og dispensation .....	9
14	Retsgrundlag.....	9

Bilag 1 ”Obligatoriske moduler”

Bilag 2 ”Valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område”

Bilag 3 ”Uddannelsesretninger og retningspecifikke moduler”

## 1 Indledning

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring er en erhvervsrettet videregående uddannelse udbudt efter lov om erhvervsrettede grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne (VfV-loven) og efter bestemmelserne om tilrettelæggelse af deltidsuddannelser i lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse) m.v. Uddannelsen er omfattet af reglerne i bekendtgørelse om akademiuddannelser fra Ministeriet for Forskning, Innovation og Videregående Uddannelser.

Uddannelsen hører under det merkantile fagområde i bekendtgørelse om videregående voksenuddannelser.

Studieordningen er udarbejdet i fællesskab af de institutioner, som er godkendt af Styrelsen for Videregående Uddannelser og Uddannelsesstøtte (VUS) til udbud af denne uddannelse. Studieordningen finder anvendelse for alle godkendte udbud af uddannelsen, og ændringer i studieordningen kan kun foretages i et samarbejde mellem de udbydende institutioner.

Følgende uddannelsesinstitutioner er ved denne studieordnings ikrafttræden godkendt til udbud af Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring:

- Erhvervsakademi Aarhus
- Erhvervsakademi Dania
- Erhvervsakademi Kolding
- Erhvervsakademi MidtVest
- Erhvervsakademi Sjælland
- Erhvervsakademi SydVest
- Erhvervsakademiet Copenhagen Business Academy
- Erhvervsakademiet Lillebælt
- Københavns Erhvervsakademi (KEA)
- Professionshøjskolen UC Nordjylland

Ved udarbejdelse af den fælles studieordning og væsentlige ændringer heraf tager institutionerne kontakt til aftagerne og øvrige interessenter samt indhenter en udtalelse fra censorformandskabet, jf. eksamensbekendtgørelsen.

Studieordningen og væsentlige ændringer heraf træder i kraft ved et studieårs begyndelse og skal indeholde de fornødne overgangsordninger.

Studieordningen har virkning fra 1. juli 2013.

## 2 Uddannelsens formål

Formålet med Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring er at kvalificere den studerende til at kunne indgå i udviklingsorienterede og tværfaglige arbejdsprocesser inden for international handel og markedsføring, samt at kunne håndtere planlægningsfunktioner i relation til erhvervs- og fagområdets praksis. Endvidere skal den enkelte kunne udvikle egen praksis inden for området.

Formålet ligger inden for fagområdets formål, som fastsat i bekendtgørelse om videregående voksenuddannelser.

### **3 Uddannelses varighed**

Uddannelsen er normeret til 1 studenterårsværk. 1 studenterårsværk er en heltidsstuderendes arbejde i 1 år og svarer til 60 ECTS-point (European Credit Transfer System).

ECTS-point er en talmæssig angivelse for den totale arbejdsbelastning, som gennemførelsen af en uddannelse eller et modul er normeret til. I studenterårsværket er indregnet arbejdsbelastningen ved alle former for uddannelsesaktiviteter, der knytter sig til uddannelsen eller modulet, herunder skemalagt undervisning, selvstudie, projektarbejde, udarbejdelse af skriftlige opgaver, øvelser og cases, samt prøver og andre bedømmelser.

### **4 Uddannelsens titel**

Uddannelsen giver den uddannede ret til at anvende betegnelsen:

*AU i International handel og markedsføring*

og den engelske betegnelse er:

*Academy Profession (AP) Degree in International Marketing*

jf. bekendtgørelse for videregående voksenuddannelser.

Studerende der har gennemført moduler svarende til mindst 40 ECTS-point under det merkantile fagområde, kan anvende betegnelsen *Merkonom*.

Betegnelsen på engelsk er *Academy Foundation (AF) Graduate in Business*

### **5 Adgangskrav**

Adgang til optagelse på Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring eller enkelte moduler herfra er betinget af, at ansøgeren har gennemført en relevant adgangsgivende uddannelse mindst på niveau med en relevant erhvervsuddannelse, en relevant grunduddannelse for voksne (GVU), en gymnasial uddannelse.

Ansøger skal desuden have mindst 2 års relevant erhvervs erfaring efter gennemført adgangsgivende uddannelse eller opnået sideløbende med den adgangsgivende uddannelse, f.eks. en relevant erhvervsuddannelse.

Institutionen kan optage ansøgere, der ikke har gennemført en relevant adgangsgivende uddannelse, men som ud fra en konkret vurdering skønnes at have uddannelsesmæssige forudsætninger, der kan sidestilles hermed.

Institutionen optager endvidere ansøgere, der efter individuel kompetencevurdering i henhold til § 15 a i lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne har realkompetencer, der anerkendes som svarende til adgangsbetingelserne.

Institutionen tilbyder et indledende kursus i studieteknik, der sigter mod at forbedre den studerendes grundlag for at gennemføre et eller flere af uddannelsens moduler. Det indledende kursus har et omfang svarende til 1/12 årsværk. Målet med det indledende kursus ”studieforberedelse, studieteknik og indledende projektskrivning” er, at den studerende skal opnå færdigheder og kompetencer inden for studieteknik, projektmetode og opgaveskrivning, samt viden om motivation, koncentration og planlægning af et studium.

---

Kurset har fokus på rollen som studerende, informationssøgning, bearbejdning og analyse af data, faglig læsning og faglig skrivning, og formidling og kommunikation i undervisnings- og læresituationer samt evalueringssituationerne.

#### Indhold

- Motivation og læreprocesser
- Faglig læsning og skrivning, mundtlig formidling
- Litteratursøgning, kildekritik og kildehenvisning
- Projektarbejde
- Undersøgellesdesign, kvalitativ og kvantitativ data

#### Læringsmål

##### Viden og forståelse

- Den studerende skal have viden om almen studieteknik
- Den studerende skal have udviklingsbaseret viden om egen læring og metoder til at fremme studiekompetence
- Den studerende skal kunne forstå de centrale teorier og metoder, der knytter sig til at studere på akademiuddannelse, inkl. viden om hhv. kvalitativ og kvantitativ data

##### Færdigheder

- Den studerende skal kunne anvende centrale metoder inden for projektarbejde
- Den studerende skal kunne indsamle viden vha. søgemaskiner, kunne vurdere og dermed forholde sig kritisk til kilderne samt kunne anvende den nye viden i projektarbejdets faser

##### Kompetencer

- Den studerende skal kunne håndtere de indholdsmæssige metodiske krav, der stilles i et akademistudium, inkl. være i stand til at læse og skrive fagligt relevant på et passende niveau
- Den studerende skal kunne deltage i fagligt og studieegnet i professionelle sammenhænge på studiet inkl. i gruppesammenhænge

## **6 Uddannelsens mål for læringsudbytte, struktur og indhold**

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring kan gennemføres med en faglig specialisering svarende til en uddannelsesretning, eller uddannelsen kan gennemføres rettet mod en faglig videre kvalificering på tværs af akademifag og akademiuddannelser.

### **6.1 Uddannelsens mål for læringsudbytte**

Uddannelsen giver den studerende et grundfundament inden for afsætningsstrategi, markedsanalyse, og international markedsføring, så den studerende opnår færdigheder og kompetencer i strategiske, taktiske og operationelle markedsføringsopgaver.

#### **Viden og forståelse**

Den studerende:

- Får udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt metode og teori i relation til international handel og markedsføring
- Skal kunne forstå praksis og de centralt anvendte teorier/metoder og anvendelsen af disse

### **Færdigheder**

Den studerende:

- Skal kunne anvende centrale metoder og redskaber, der knytter sig til det faglige områdes praksis og arbejdsprocesser
- Skal kunne vurdere praksisnære problemstillinger og opstille samt vælge arbejdsgange og arbejdsprocesser inden for international handel og markedsføring
- Skal kunne formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmodeller til samarbejdspartnere og interessenter

### **Kompetencer**

Den studerende:

- Skal kunne deltage i udviklingsorienterede og/eller tværfaglige arbejdsprocesser
- Skal med en professionel tilgang kunne håndtere planlægningsfunktioner i relation til praksis inden for international handel og markedsføring
- Skal kunne håndtere og vurdere markedsføringsmæssige problemstillinger og på denne baggrund kunne give og implementere løsningsforslag
- Skal i en struktureret sammenhæng udvikle egen praksis for fortsat videreuddannelse i forskellige læringsmiljøer

## **6.2 Uddannelsens struktur**

Uddannelsen består af tre obligatoriske moduler på i alt 30 ECTS point, som konstituerer uddannelsen, samt et antal valgfrie moduler på i alt 20 ECTS point, samt et afgangspjunkt på 10 ECTS point, der afslutter uddannelsen.

Uddannelsen kan også tilrettelægges med en af følgende tre uddannelsesretninger, som den studerende har mulighed for at vælge med henblik på retningsbetegnelse:

- Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring – Eksportprofil
- Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring – Digital profil
- Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring – Salgsprofil

Hver enkelt uddannelsesretning indeholder yderligere to retningsspecifikke obligatoriske moduler, der konstituerer uddannelsesretningen. Uddannelsesretningen indeholder således 5 obligatoriske moduler og et afgangspjunkt:

- Tre obligatoriske moduler, der er fælles for uddannelsen med eller uden retning: ”Afsætningsstrategi” med et omfang på 10 ECTS og ”International markedsføring og -analyse” med et omfang på 10 ECTS og ”Markedsføring og forhandling” med et omfang på 10 ECTS
- To obligatoriske retningsspecifikke moduler for den enkelte uddannelsesretning:
  - Eksportprofil: ”Markeds- og kulturanalyser” med et omfang på 10 ECTS og ”Eksport og internationalisering” med et omfang på 10 ECTS
  - Digital profil: ”Digital markedsføring” med et omfang på 10 ECTS og ”E-handel” med et omfang på 10 ECTS

- Salgsprofil: ”Salgspsykologi og grundlæggende salg” med et omfang på 10 ECTS og ”Strategisk salg” med et omfang på 10 ECTS
- Et afgangspjækt på 10 ECTS point, der afslutter akademiuddannelsen

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring uden retning indeholder valgfrie moduler på i alt 20 ECTS, hvoraf mindst 5 ECTS skal vælges fra det merkantile fagområde, og maksimalt 15 ECTS fra andre fagområder.

De obligatoriske moduler og valgmoduler skal gennemføres og bestås før prøven i afgangspjæktet.

Hvert modul er en afgrænset faglig enhed, der kan studeres selvstændigt.

Nedenfor er akademiuddannelsens struktur illustreret.

<b>Fælles obligatoriske moduler 30 ECTS-point</b>		
<b>Retningsbestemte obligatoriske moduler 20 ECTS-point</b>	eller	<b>Valgfrie moduler 20 ECTS-point (Højst 15 ECTS udenfor det merkantile fagområde)</b>
<b>Afgangspjækt 10 ECTS</b>		

#### Obligatoriske moduler jf. bilag 1

Uddannelsens obligatoriske moduler, der er fælles for alle studerende, uanset uddannelsesretning, omfatter i alt 30 ECTS-point.

For uddybning af læringsmål, indhold og omfang af de obligatoriske moduler henvises til bilag 1.

#### Valgfrie moduler jf. bilag 2

Uddannelsen omfatter valgfrie moduler, der for den enkelte studerende skal udgøre i alt 20 ECTS-point, når der ikke er valgt en uddannelsesretning.

Retningsspecifikke moduler, jf. bilag 3, kan også vælges som valgfrie moduler.

For uddybning af læringsmål, indhold og omfang af de valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område henvises til bilag 2 og 3.

Især kan moduler inden for det merkantile fagområde være relevante som valgmoduler for at supplere og udbygge grundfundamentet i de tre obligatoriske moduler med henblik på en profession inden for afsætning og markedsføring.

Den studerende kan desuden vælge moduler uden for det merkantile fagområde, dog højst 15 ECTS-point. Institutionen vejleder om valg af moduler uden for uddannelsens faglige område.

### Uddannelsesretninger jf. bilag 3

Uddannelsen omfatter tre uddannelsesretninger: Eksportprofil, Digital profil og Salgsprofil. Uddannelsesretningerne er sammensat af et antal retnings-specifikke moduler, der for den enkelte studerende samlet skal omfatte mindst 20 ECTS-point.

For uddybende beskrivelser af uddannelsesretningerne, målene for læringsudbytte og retningsbetegnelse samt titel, læringsmål, indhold og omfang af de retnings-specifikke moduler henvises til bilag 3.

### Afgangsprojekt

Afgangsprojektet på 10 ECTS-point afslutter Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring. Afgangsprojektet skal dokumentere, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået. Afgangsprojektets emne skal ligge inden for uddannelsens faglige område og formuleres, så eventuelle valgfag uden for uddannelsens faglige område inddrages. Institutionen godkender emnet.

Forudsætningen for at gå til prøve i afgangsprojektet er, at uddannelsens moduler svarende til 50 ECTS-point er bestået.

## **7 Afgangsprojekt**

Afgangsprojektet danner afslutningen på Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring. Afgangsprojektet skal afspejle uddannelsens formål og indhold, samt dokumentere at uddannelsens formål er opnået inden for det valgte faglige område, gennem anvendelse af relevante teorier og metoder.

Afgangsprojektet består af en skriftlig projektrapport og et mundtligt forsvar af denne. Der henvises til institutionernes studievejledning

### **7.1 Læringsmål for afgangsprojektet**

#### **Omfang:**

10 ECTS Point

#### **Læringsmål**

Det er målet, at den studerende gennem integration af praksiserfaring og udviklingsorienteret teori og metode:

#### **Viden og forståelse**

- Har udviklingsorienteret viden om teori, metode og praksis inden for det valgte faglige område.
- Har forståelse af praksis og de centrale anvendte teorier og metoder og kan forstå anvendelsen af disse inden for det valgte faglige område.
- Skal forstå egen praksis og de centrale anvendte teorier og metoder og kan forstå anvendelsen af disse inden for det valgte faglige område.



## **Færdigheder**

- Kan anvende centrale metoder og redskaber til at indsamle og vurdere data inden for det valgte faglige område
- Kan anvende centrale metoder og redskaber til at dokumentere og vurdere teoretiske og praksisnære problemstillinger, handleløsninger og -muligheder, der er relateret til det valgte faglige område
- Kan formidle faglige såvel som praksisnære problemstillinger og handlemuligheder for relevante samarbejdspartnere og/eller brugere

## **Kompetencer**

- Skal kunne deltage i udviklingsorienterede og/eller tværfaglige arbejdsprocesser.
- Skal med en professionel tilgang kunne håndtere planlægningsfunktioner i en struktureret sammenhæng i relation til det valgte faglige områdes praksis.
- Skal kunne demonstrere håndtering og vurdering af markedsføringsmæssige problemstillinger samt kunne give og implementere praksisnære løsningsforslag
- Skal i en struktureret sammenhæng kunne udvikle egen praksis for fortsat videreuddannelse i forskellige læringsmiljøer.

## **Indhold**

Der tilbydes undervisning i mindre omfang i relation til afgangsprojektet. Indhold og omfang bestemmes af den enkelte uddannelsesinstitution

## **Bedømmelse**

Individuel bedømmelse med ekstern bedømmelse efter 7-trins-skalaen.

### **7.2 Udarbejdelse af afgangsprøve**

I afgangsprøven lægges der vægt på, at den studerende forholder sig kritisk til praksisnære problemstillinger og forskellige teoretiske og metodiske positioner relateret til det valgte faglige område.

Der arbejdes med et selvvalgt emne og problemstilling. Emnet skal knytte sig til uddannelsens indhold som helhed og inddrage teorier og metoder, den studerende har arbejdet med i uddannelsens øvrige moduler.

Den studerende modtager vejledning i tilknytning til afgangsprøven.

Afgangsprøvens emne skal godkendes af uddannelsesinstitutionen og betingelser for godkendelse af emnevalg, vejledning, information om vejledertimer etc. fremgår af udbyderinstitutionens studievejledning samt det udarbejdede eksamenskatalog (prøveformer og bedømmelsesgrundlag), der er et tillæg til studieordninger for akademiuddannelser vedrørende prøveformer/bedømmelsesgrundlag, opgavetyper og bedømmelsesformer.

## **8 Uddannelsens pædagogiske tilrettelæggelse**

### **8.1 Undervisnings- og arbejdsformer**

Uddannelsen vægter samspillet med den studerendes praksiserfaringer, teori-inddragelser og praksisbearbejdning. Dermed gives den studerende mulighed for at udvikle viden, færdigheder og kompetencer i samspillet mellem udviklingsviden, forskningsviden og praksisviden.

Tilrettelæggelsen af studiet og de anvendte pædagogiske metoder skal ses i lyset af uddannelsesrettningens formål. Dette kommer til udtryk i forskellige undervisnings- og arbejdsformer, hvor fokus er på aktiv inddragelse af den studerendes erhvervs erfaring og kompetence:

- Selvstændige studieaktiviteter som fx projektarbejde, studieøvelser, opgaveløsning, arbejde med udvalgte metoder
- Vejledning kan tilbydes såvel grupper som individuelt. I forbindelse med opgavearbejdet struktureres vejledningen som en individuelt rettet dialog med de studerende.
- Arbejdsformer som f.eks. holdundervisning, underviser-oplæg, eksterne oplægsholdere, studerendes oplæg, case-arbejde, team-arbejde.

Der arbejdes således med fleksible læringsformer, herunder inddragelse af relevant IT. Relationen mellem teori og praksis er et fokus ved valg af undervisnings- og arbejdsformer. Undervisnings- og arbejdsformer afspejles i prøver og bedømmelse.

## 8.2 Evaluering

Uddannelsens moduler evalueres i henhold til erhvervsakademiernes systematik for arbejdet med kvalitetssikring- og udvikling. Evalueringerne indgår i den samlede kvalitetssikring og anvendes til løbende udvikling af uddannelsen. Evalueringer af uddannelsen behandles desuden på møder mellem udbyderne.

## 9 Prøver og bedømmelse

Hvert modul og det afsluttende projekt afsluttes med en prøve med individuel bedømmelse efter 7-trins skalaen jf. Karakterskalabekendtgørelsen.

Det fremgår af bilagene 1, 2 og 3, hvilke moduler, der bedømmes ved ekstern prøve.

Tilmelding til et modul er samtidig tilmelding til prøve i modulet. Evt. frist for framelding fremgår af udbyderinstitutionens studiemateriale.

Bedømmelsesformerne er mundtlige eller skriftlige eller en kombination af disse.

For alle prøver foreligger der kriterier og rammer fra udbudsinstitutionen.

For prøver og eksamen gælder i øvrigt reglerne i Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede videregående uddannelser og Bekendtgørelsen om karakterskala og anden bedømmelse.

## 10 Merit

For beståede uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse kan efter institutionens afgørelse i det enkelte tilfælde give merit i uddannelsen.

Afgørelsen træffes på grundlag af en faglig vurdering af ækvivalensen mellem de berørte uddannelseselementer, i denne vurdering indgår ligeledes ECTS angivelsen, uddannelseselementets niveaumæssige indplacering i den nationale kvalifikationsramme (NQF).

Der gives endvidere merit for moduler, når den studerende efter en individuel kompetencevurdering i henhold til § 15 a i lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne har realkompetencer, der anerkendes som svarende til de berørte moduler.

Der kan ikke gives merit for afgangprojektet.

## **11 Censorkorps**

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring benytter det af VUS godkendte censorkorps for det merkantile fagområde.

## **12 Studievejledning**

Studievejledning skal støtte den studerende i uddannelsesforløbet fra valg af uddannelse til gennemførelse af uddannelse og forudsætter aktiv henvendelse fra både studievejleder og studerende.

Hensigten med studievejledning er at hjælpe den studerende til at skabe gennemsigtighed i uddannelsen og optimere muligheden for at træffe begrundede valg i forhold til egen læring og trivsel.

## **13 Klager og dispensation**

Klager over prøver indgives til erhvervsakademiet inden for en frist af 14 dage efter, at bedømmelsen af prøven er meddelt.

Klager over prøver behandles i øvrigt efter reglerne i bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede videregående uddannelser.

Klager over øvrige forhold indgives til erhvervsakademiet.

Institutionen kan dispensere fra de regler i studieordningen, der alene er fastsat af institutionerne, når det er begrundet i særlige forhold.

## **14 Retsgrundlag**

Studieordningens retsgrundlag udgøres af:

- 1) Bekendtgørelse om videregående voksenuddannelser
- 2) Bekendtgørelse af lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne
- 3) Bekendtgørelse af lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse) m.v.
- 4) Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede videregående uddannelser
- 5) Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse
- 6) Bekendtgørelse om fleksible forløb inden for videregående uddannelse for voksne

Retsgrundlaget kan læses på adressen [www.retsinfo.dk](http://www.retsinfo.dk)

## Bilag 1 ”Obligatoriske moduler”

Bilag 1 gennemgår læringsmål, indhold og omfang af de obligatoriske moduler.

### Modul Ob1: Afsætningsstrategi

ECTS-point: 10

#### Eksamensform

4 timers skriftlig prøve på baggrund af en opgave udarbejdet af den til faget hørende opgavekommission.

Deltagelse i eksamen forudsætter, at den studerende har udarbejdet en skriftlig individuel opgave, som er blevet godkendt.

Ekstern censur.

#### Formål

Formålet med faget er, at den studerende opnår en afsætningsstrategisk kompetence, som bygger på en helhedsforståelse af de grundlæggende afsætningsmæssige forhold, begreber, modeller og værktøjer, således at den studerende i praksis kan bidrage til analyse og løsning af virksomhedens strategiske salgs- og markedsføringsopgaver.

#### Indhold:

- Grundlæggende markedsføringsbegreber
  - virksomhedens planlægningsniveauer & mål
  - forretnings- og vækststrategier og deres forbindelse til kunders behov
  - virksomhedens interne og eksterne forhold
  - virksomhedens strategiske situation
- Virksomheders økonomiske situation
  - grundlæggende regnskabsforståelse
- Juridiske forhold
  - konkurrenceret
- Metode
  - modellernes formål og anvendelse
  - systematisk arbejdstilgang

#### Læringsmål:

#### Viden og forståelse

Den studerende:

- Skal have udviklingsbaseret viden om centrale grundlæggende strategi – og markedsføringsbegreber samt markedsføringskoncepter
- Skal have forståelse for nogle relevante økonomiske og juridiske forhold indenfor afsætningsstrategi
- Skal kunne forstå praksis og central anvendt teori og metode i analysen af virksomhedens interne og eksterne strategiske situation og i sammenhæng med kunders behov.

#### Færdigheder

Den studerende:

- Skal kunne anvende centrale metoder og redskaber til i praksis at kunne analysere virksomhedens interne og eksterne strategiske situation
- Skal kunne anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det afsætningsstrategiske område
- Skal kunne vurdere praksisnære afsætningsrelaterede problemstillinger og opstille, begrunde og vælge strategier for virksomhedens forretningsmodel
- Skal kunne formidle virksomhedens interne situation til samarbejdspartnere og brugere i form af styrker og svagheder, herunder ressourcer og kompetencer, værdiskabelse, produktportefølje og økonomisk situation
- Skal kunne formidle virksomhedens eksterne situation til samarbejdspartnere og interessenter i form af muligheder og trusler, herunder branche- og konkurrencesituation, relevante juridiske forhold

### **Kompetencer**

Den studerende:

- Skal kunne håndtere udviklingsorienterede situationer relateret til virksomhedens strategiske interne og eksterne situation gennem anvendelse af tilegnede afsætningsstrategiske metoder og modeller
  - Skal kunne deltage professionelt i fagligt og tværfagligt samarbejde ifm. udviklingen af virksomhedens forretningsstrategier, herunder vækst- og konkurrencestrategi
  - Skal kunne vurdere de eksterne påvirkninger fra omverdenen og give forslag til ændringer af strategien for derigennem at styrke og fastholde virksomhedens konkurrenceevne
  - Skal i praksis kunne demonstrere afsætningsstrategisk kompetence
  - Skal i en struktureret sammenhæng kunne udvikle egen praksis gennem tilegnelse og anvendelse af teorier og modeller indenfor afsætningsstrategisk situationsanalyse
- 

### **Modul Ob2: International markedsføring og -analyse**

ECTS-point: 10

#### **Eksamensform**

Mundtlig prøve på baggrund af et langt projekt.

Ekstern censur.

#### **Formål**

Formålet med faget er at give den studerende kompetence til at kunne analysere forhold og løsninger, der generelt vedrører problemstillinger indenfor national og international handel, kunders købsadfærd og marked samt planlægge og gennemføre markedsanalyser. Ligeledes at den studerende i praksis kan bidrage med analyse og forslag vedrørende virksomhedens markedspotentiale, internationaliseringsproces samt segmentering, målgruppevalg og positioneringsstrategi.

#### **Indhold:**

- Markedsinformationssystemet
  - Dataindsamling og datakilder
  - Markedsanalyseprocessen
  - Markedspotentiale og prognoser
- Kunders købsadfærd og købskriterier på BtC - og BtB markeder

- Segmentering, valg af kundemålgrupper, differentiering, branding og positionering
- Internationalisering
  - Internationaliseringsprocessen
  - Markedsudvælgelse
  - Markedsindtrængningsstrategi
- Metode
  - Rapportskrivning
  - Markedsanalysemetoder

### **Læringsmål:**

#### **Viden og forståelse**

Den studerende:

- Skal have udviklingsbaseret viden om praksis og central anvendt teori og metode indenfor markedsanalyseprocessen, købsadfærd, segmentering målgruppevalg og positionering, markeds- og salgsprognostisering samt internationaliseringsprocesser
- Skal kunne forstå praksis og central anvendt teori og metode samt kunne forstå anvendelsen af teori og metode i arbejdet med markedsanalyse, købsadfærd, segmentering, positionering og internationalisering

#### **Færdigheder**

Den studerende:

- Skal kunne vurdere udviklingsorienterede situationer med udgangspunkt i opbygning af virksomhedens markedsinformationssystem og planlægning samt gennemførelse af relevante markedsundersøgelser
- Skal kunne anvende centrale metoder og redskaber samt kunne anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for markedsanalyse, kunders købsadfærd, segmentering, målgruppevalg, positionering, markeds- og salgsprognostisering samt internationalisering
- Skal kunne vurdere praksisnære problemstillinger og opstille samt vælge løsningsmuligheder indenfor international markedsføring og - analyse
- Skal kunne formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmuligheder til samarbejdspartnere og brugere i form af indsamling og analyse af markedsdata, købsadfærdsanalyser, målgruppevalg samt international analyse og løsningsforslag

#### **Kompetencer**

Den studerende:

- Skal kunne håndtere udviklingsorienterede situationer med udgangspunkt i opbygning af virksomhedens markedsinformationssystem og planlægning samt gennemførelse af relevante markedsundersøgelser
  - Skal kunne deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde med en professionel tilgang i analyse af forhold og løsninger, der generelt vedrører national og international markedsføring
  - Skal i praksis kunne deltage i samarbejde vedrørende beskrivelse, analyse og vurdering af købsadfærd og købskriterier på BtB- og BtC- markeder samt internationaliseringsmuligheder, markedssegmentering, målgruppevalg, differentiering, branding og positionering
  - Skal i praksis kunne håndtere udarbejdelse af markedspotentialer og virksomhedens salgspotentiale samt bidrage med løsningsforslag til udnyttelse af potentialet
-

### **Modul Ob3: Markedsføring og forhandling**

ECTS-point: 10

#### **Eksamensform**

Mundtlig prøve kombineret med et praktisk produkt og skriftlig opgave.  
Ekstern censur.

#### **Formål**

Formålet med faget er at kvalificere den studerende til at kunne varetage arbejde med at udarbejde, planlægge, vurdere og gennemføre løsninger, der bredt vedrører virksomhedens markedsføringsaktiviteter, nationalt og internationalt, samt kunne styre forhandlingsprocessen gennem dennes faser og trin. Den studerende kvalificeres desuden til at kunne analysere markedsføringsmæssige forhold og løsninger, der generelt vedrører kultur og tværkulturelle problemstillinger.

#### **Indhold:**

- Grundlæggende markedsføringsplanlægning og implementering
  - Marketing-mix: planlægning, valg, implementering og opfølgning
  - Marketings organisatoriske placering og rolle
- Forhandling
  - Forhandlingsteknik
  - Forhandlingskommunikation og -proces
- Kultur
  - Kulturparametre og kulturteori
  - kulturanalyse og interkulturel kompetence
- Juridiske forhold
  - Aftaleret, markedsføringsloven, introducerende E-handelsret
- Metode
  - Forhandlingsteknik i praksis
  - Udarbejdelse af markedsførings- og handlingsplaner

#### **Læringsmål:**

##### **Viden og forståelse**

Den studerende:

- Skal have udviklingsbaseret viden om praksis og central anvendt teori og metode inden for virksomhedens nationale og internationale markedsføringsplanlægning, herunder udvikling og implementering af markedsføringsplaner samt marketings organisatoriske placering og rolle
- Skal have udviklingsbaseret viden om praksis og metode inden for kultur, forhandlingsteknik og forhandlingskommunikation
- Skal forstå praksis og central anvendt teori og metodeanvendelse i forhandlingsprocessen på nationale og internationale markeder
- Skal have udviklingsbaseret viden om praksis og central anvendt teori og metode inden for relevante juridiske forhold

### **Færdigheder**

Den studerende:

- Skal kunne anvende centrale metoder og markedsføringsredskaber samt kunne anvende færdigheder inden for planlægning og gennemførelse af virksomhedens markedsføringsaktiviteter, i praksis kunne forhandle salgs- og markedsføringsrelaterede situationer samt forstå og inddrage kulturparametre og tværkulturelle problemstillinger
- Skal kunne vurdere praksisnære salgs- og markedsføringsmæssige problemstillinger og foreslå samt vælge løsningsmuligheder i form af markedsførings tiltag, handlingsplaner og forhandlingsteknik
- Skal kunne anvende centrale metoder til at planlægge og gennemføre en forhandling og vurdere hele forhandlingsprocessen
- Skal kunne formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmuligheder til samarbejdspartnere og interessenter indenfor parameterindsats, forhandlingsopgaver og tværkulturelle forhold

### **Kompetencer**

Den studerende:

- Skal kunne håndtere udviklingsorienterede situationer inden for planlægning, vurdering og gennemførelse af løsninger, der bredt vedrører virksomhedens markedsføringsaktiviteter, nationalt og internationalt
- Skal kunne deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde med en professionel tilgang indenfor markedsføringsplanlægning, parametermix, forhandling, tværkulturelle markedsføringsrelaterede problemstillinger samt relevante juridiske forhold
- Skal i praksis kunne håndtere forhandlingsprocessen gennem dennes faser og trin
- Skal i en struktureret sammenhæng kunne udvikle egen praksis gennem tilegnelse og anvendelse af teorier og modeller indenfor national og international markedsføringsplanlægning, kulturanalyse og forhandlingsteknik



---

## Bilag 2 ”Valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område”

Bilag 2 gennemgår læringsmål, indhold og omfang af de valgfrie moduler.

Modulerne i Bilag 3 kan også vælges som valgfrie moduler.

---

### Modul Vfl: Erhvervsret

ECTS-point: 10

#### Eksamensform

4 timers skriftlig prøve på baggrund af en opgave udarbejdet af den til faget hørende opgavekommission.

Ekstern censur.

#### Formål

At den studerende opnår en kompetence, som bygger på en erhvervsjuridisk viden og forståelse. Den studerende vil således kunne tage professionel del i identifikation og forebyggelse af juridiske problemstillinger i såvel et nationalt som globalt virksomhedsmiljø.

#### Indhold:

- Retskilder, domstolssystemet og procesret
- Aftaleret
- Køberet: nationalt og internationalt
- E-handel
- Markedsførings- og konkurrenceret
- Erstatning og forsikring
- Ansættelsesret
- Kreditsikring: pant, kaution og ejendomsforbehold
- Insolvensret
- Virksomhedsformer og hæftelse

#### Læringsmål:

##### Viden og forståelse

Den studerende skal have forståelse for og viden om:

- Centrale danske og internationale retskilder, domstolssystemet og en retssags forløb
- Centrale internationale privat- og procesretlige regler
- Centrale anvendte regler vedrørende overdragelse af almindelige fordringer og gældsbreve
- Centrale anvendte konkurrenceretlige regler om konkurrenceforvridende aftaler og misbrug af dominerende stilling
- Central anvendt handelslovgivning

##### Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i at vurdere erhvervsjuridiske problemstillinger i relation til:

- Centrale emner inden for aftaleret, herunder aftaleindgåelse via mellemmand
- Centrale emner inden for erstatningsret, herunder produktansvar

- Centrale emner inden for forsikringsret
- Centrale emner inden for køberet, både dansk og international lovgivning vedrørende køb af løsøre
- Centrale emner inden for markedsføringsret
- Centrale emner inden for ansættelsesret, særligt funktionærloven
- Centrale virksomhedsformer og disses hæftelsesforhold
- Kreditsikring, herunder pant, kaution og ejendomsforbehold
- Centrale emner inden for insolvensret, herunder konkurs og rekonstruktion

### **Kompetencer**

Den studerende skal have kompetence i at:

- Håndtere problemstillinger af forskellig erhvervsjuridisk karakter, herunder deltage i kontraktforhandlinger, håndtere forebyggelse af fremtidige juridiske konflikter, samt kunne identificere en juridisk problemstilling med henblik på at indhente yderligere juridisk bistand.
- 

Øvrige valgfag omfatter uddannelsens retningsspecifikke moduler og moduler fra det merkantile fagområde.

Der kan vælges fagmoduler fra andre fagområder, svarende til højst 15 ECTS.

### Bilag 3 ”Uddannelsesretninger og retningspecifikke moduler”

Bilag 3 gennemgår mål for læringsudbytte for de uddannelsesretninger, der er godkendt under International handel og markedsføring, samt angiver læringsmål, indhold og omfang af retningspecifikke moduler samt retningsbetegnelse.

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring kan tages uden retning, hvor den studerende som valgmoduler frit vælger moduler for i alt 20 ECTS, eller med en af følgende tre retninger: Eksport, Digital og Salg. Hver uddannelsesretning indeholder to obligatoriske retningspecifikke moduler, som det er illustreret nedenfor.

<b>International handel og markedsføring</b>	<b>International handel og markedsføring -Eksportprofil</b>	<b>International handel og markedsføring -Digital profil</b>	<b>International handel og markedsføring -Salgsprofil</b>
<b>Obligatoriske moduler:</b> <b>Afsætningsstrategi 10 ECTS</b> <b>International markedsføring og -analyse 10 ECTS</b> <b>Markedsføring og forhandling 10 ECTS</b>			
<b>Valgfrie moduler 20 ECTS-point (Højst 15 ECTS udenfor det merkantile fagområde)</b>	<b>Retningsbestemte obligatoriske moduler:</b>  <b>Markeds- og kultur-analyser 10 ECTS</b>  <b>Eksport og internationalisering 10 ECTS</b>	<b>Retningsbestemte obligatoriske moduler:</b>  <b>Digital markedsføring 10 ECTS</b>  <b>E-handel 10 ECTS</b>	<b>Retningsbestemte obligatoriske moduler:</b>  <b>Salgspsykologi og grundlæggende salg 10 ECTS</b>  <b>Strategisk salg 10 ECTS</b>
<b>Afgangprojekt 10 ECTS</b>			

#### Uddannelsesretning: Eksportprofil

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring - Eksportprofil giver ret til at anvende betegnelsen:

*AU i International handel og markedsføring - Eksportprofil*

Den engelske betegnelse er:

*Academy Profession (AP) Degree in International Marketing and Export*

Mål for læringsudbytte for International handel og markedsføring - Eksportprofil:

---

Uddannelsen giver den studerende et grundfundament inden for afsætning og markedsføring med fokus på eksporten, så den studerende opnår færdigheder og kompetencer i strategiske, taktiske og operationelle markedsføringsopgaver samt håndtering af eksportsituationer gennem anvendelse af central viden, teori og metode indenfor eksport, kultur og internationalisering.

### **Viden og forståelse**

Den studerende:

- Skal opnå udviklingsbaseret viden om internationalisering og eksport og central anvendt teori og metode på området
- Skal kunne forstå praksis og central anvendt teori og metode samt kunne forstå anvendelsen af teori og metode inden for problemstillinger og opgaver i forbindelse med virksomhedens internationalisering og eksport

### **Færdigheder**

Den studerende:

- Skal kunne anvende centrale metoder og redskaber samt kunne anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse indenfor eksport og internationalisering
- Skal kunne vurdere praksisnære eksportrelaterede problemstillinger og opstille samt vælge løsningsmuligheder
- Skal kunne formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmuligheder til samarbejdspartnere og andre interessenter

### **Kompetencer**

Den studerende:

- Skal kunne håndtere udviklingsorienterede situationer inden for arbejdet med udvikling af eksportmarkeder, internationalisering af virksomheden og gennemførelse af virksomhedens eksport
- Skal kunne deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde med en professional tilgang
- Skal i en struktureret sammenhæng kunne udvikle egen praksis

### **Modul Rs1: Markeds- og kulturanalyser**

ECTS-point: 10

#### **Eksamensform**

Mundtlig prøve kombineret med et praktisk produkt og disposition.

Intern censur.

#### **Formål**

Formålet med faget er at fremme den studerendes personlige udvikling og styrke deres evne til at gennemføre internationale analyser samt kommunikere, sælge og markedsføre effektivt på internationale markeder.

Den studerende skal have forståelse for såvel forskellige markeders karakteristika som samspillet mellem personer med forskellig kulturel baggrund og udvikle bevidsthed omkring betydningen af dette i virksomhedens eksportarbejde.

Den studerende skal kunne indsamle informationer om relevante internationale markedsforhold og kulturelle forhold og demonstrere evne til at beskrive og analysere elementer og sammenhænge.

#### **Indhold:**

- Definitioner på kultur, kulturelle værdier, identitet og adfærd

- Kulturparametre og kulturforskelle
- Forretningskulturer og subkulturer
- International kulturanalyse og områdestudier
- Virksomhedens internationaliseringsproces
- Markedsanalyse og informationsindsamling
- Lande og markedsanalyser
- Analyse og kortlægning af markedspotentiale og handelsbarrierer
- Vækstmarkeder set i et kulturelt perspektiv
- Interkulturel kommunikation
- Forhandling på tværs af kulturer
- Kulturbarrierer og kulturchock
- Metode: markedsanalysemetoder

### **Læringsmål:**

#### **Viden og forståelse**

Den studerende skal have viden og forståelse for:

- Skal opnå udviklingsbaseret viden om og skal kunne forstå praksis og central anvendt teori og metode i arbejdet med markeds- og kulturanalyser
- Skal have viden om praksis og central anvendt teori og metode indenfor international markedsanalyse og informationsindsamling
- Skal have viden om praksis og central anvendt teori indenfor virksomhedens internationaliseringsproces
- Skal have viden om kulturbegrebets omfang og kompleksitet
- Skal have viden om vækstmarkeder og handelsbarrierer
- Skal kunne definere kulturbegrebet, herunder forretningskultur og subkulturer
- Skal have viden om kulturelle værdier, identitet og adfærd, og deres indflydelse i en international handelssammenhæng
- Skal kunne forstå praksis omkring forskellige kulturparametre og deres indflydelse i international samhandel
- Skal have såvel generel som specifik viden om centralt anvendt teori og metode inden for kulturanalyse
- Skal have praksisnær viden om tværkulturel kommunikation
- Skal have viden om centrale metoder indenfor internationale forhandlinger

#### **Færdigheder**

Den studerende skal have færdigheder i at:

- Skal kunne planlægge og gennemføre relevante internationale analyser og anvende centrale metoder og analyseredskaber i en international handelssammenhæng, herunder kortlægge markedspotentiale såvel som handelsbarrierer
- Skal kunne vurdere kulturparametre og -forskelle i international samhandel
- Skal kunne anvende den kulturelle indsigt til udvikling af det kommercielle potentiale på internationale markeder
- Skal anvende centrale metoder og redskaber til optimering af virksomhedens parameterstrategi under hensyntagen til kulturens indflydelse
- Skal kunne deltage i tværkulturelle arbejdsgrupper og internationale forretningsmæssige sammenhænge

### **Kompetencer**

Den studerende skal opnå kompetence i at:

- Skal kunne håndtere planlægning og gennemførelse af relevante markedsanalyser
  - Skal kunne redegøre for kulturdefinitioner og kulturbegrebet
  - Skal kunne håndtere kulturbarrierer
  - Skal selvstændigt kunne udarbejde en komparativ kulturanalyse under anvendelse af den erhvervede viden
  - Skal kunne anvende relevante planlægnings- og formidlingsværktøjer i interkulturel sammenhænge.
  - Skal kunne deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde med en professionel tilgang baseret på forståelse og analyse af kulturen og dens betydning for virksomhedens aktiviteter internt og eksternt
- 

### **Modul Rs2: Eksport og internationalisering**

ECTS-point: 10

#### **Eksamensform**

Mundtlig prøve på baggrund af et langt projekt.

Ekstern censur.

#### **Formål**

Formålet med faget er at give den studerende en forståelse for eksportsalgets praktiske elementer, og kompetence til selvstændigt at agere i forhold til en virksomheds internationalisering og salg til internationale kunder. Faget skal styrke den studerendes evne til at tilrettelægge og gennemføre eksportsalget på især det taktiske og operationelt niveau.

Formålet med faget er desuden at sikre den studerende kendskab til værdien af netværk samt forskellige offentlige organisationers interesser i den internationale samhandel samt national eksportstøtteordninger.

#### **Indhold:**

- Eksportparathed, eksportmotiver og eksportbarrierer
- Den overordnede eksportstrategi og go-to market strategier
- Eksportformer
- Den internationale værdikæde
- Valg og prioritering af eksportmarkeder
- Vurdering af målgruppe og identifikation af internationale kunder
- Eksport gennem agenter og distributører samt etablering af datterselskaber
- Risikostyring i eksportarbejdet
- Internationale salgs- og leveringsbetingelser og samhandelskontrakter
- Eksportsalgets planlægning og opfølgning
- International parametertilpasning
- Intern organisering af eksportsalget
- Eksportsælgeren og dennes rolle
- Eksportnetværk, støtteordninger og klynger
- Internationale samhandelsorganisationer
- Metode: rapportskrivning

## Læringsmål:

### Viden og forståelse

Den studerende skal have viden og forståelse for:

- Skal opnå udviklingsbaseret viden om og skal kunne forstå praksis og central anvendt teori og metode i arbejdet med virksomhedens eksport og internationalisering
- Skal have viden om centrale metoder og modeller for forskellige eksportformer
- Skal have viden om praksis og centrale anvendt teori og metode indenfor en virksomheds eksportstrategi og -planlægning
- Skal kunne forstå praksis omkring samarbejdsformer med udenlandske agenter og distributører samt eget datterselskab
- Skal kunne forstå anvendelsen af teori og metode i arbejdet med eksportsalget i praksis
- Skal have viden om praksis og central anvendt teori i arbejdet med parametertilpasning
- Skal have viden om praksis for en virksomheds interne organisering af eksportarbejdet
- Skal have viden om centrale relevante eksportjuridiske begreber som salgs- og leveringsbetingelser, transportaftaler, internationale samhandelskontrakter etc.
- Skal have viden om værdien af eksportnetværk samt eksportstøtteordninger og internationale organisationers rolle i den internationale samhandel
- Skal kunne forstå eksportsælgerens opgaver og rolle i relation til virksomheden

### Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i at:

- Skal kunne vurdere problemstillinger i forhold til en virksomheds eksportparathed og bidrage med forslag til håndtering af forskellige eksportmuligheder og –barrierer
- Skal kunne anvende centrale metoder og redskaber i udarbejdelsen af en generel eksportstrategi såvel som specifikke go-to-market-strategier
- Skal kunne arbejde systematisk med at afdække den internationale værdikæde i.f.m. salg til udenlandske kunder med udgangspunkt i centrale teorier omkring supply chain management
- Skal kunne arbejde med at opstille og følge op på eksportsalgsmål
- Skal kunne anvende centrale metoder til systematisk valg og prioritering af eksportmarkeder
- Skal kunne arbejde systematisk med at anvende forskellige teknikker til valg, motivation, styring og evaluering af udenlandske agenter og distributører
- Skal kunne vurdere praksisnære problemstillinger omkring risikostyring i eksportsalget

### Kompetencer

Den studerende skal have kompetence i at:

- Skal kunne planlægge og gennemføre eksportsalget i praksis
- Skal kunne vurdere praksisnære problemstillinger i.f.m valg af eksportmarkeder, eksportform og internationale afsætningskanaler
- Skal kunne håndtere arbejdet med at identificere udenlandske potentielle kunder eller samarbejdspartnere
- Skal kunne udvikle virksomhedens eksportindsats m.h.p. at udnytte potentialet for udenlandsk afsætning optimalt
- håndtere udarbejdelse af kundeplaner for sine key accounts
- håndtere etablering af et system til lagring og opfølgning af kundedialog (CRM)

---

## Uddannelsesretning: Digital profil

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring – Digital profil giver ret til at anvende betegnelsen:

*AU i International handel og markedsføring – Digital profil*

Den engelske betegnelse er:

*Academy Profession (AP) Degree in International Marketing and Digital Business*

Mål for læringsudbytte for International handel og markedsføring – Digital profil:

Uddannelsen giver den studerende et grundfundament inden for afsætningsstrategi og markedsføring med fokus på digital markedsføring og elektronisk handel, så den studerende opnår færdigheder og kompetencer i strategiske, taktiske og operationelle markedsføringsopgaver samt håndtering af digitaliseringen af salg og markedsføring gennem anvendelse af central viden, teori og metode indenfor området.

### Viden og forståelse

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

- Central anvendt teori og metode i relation til digital markedsføring og e-handel
- Betydning og relevans af digital strategi.

### Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende centrale metoder og værktøjer til analyse af trends, teori og praksis inden for digital markedsføring og e-handel på såvel nationalt som internationalt plan
- Anvende centrale metoder og værktøjer til at udvikle, planlægge og eksekvere digital markedsføring og e-handel.

### Kompetencer

Den studerende kan:

- Deltage i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med digital markedsføring og e-handel
- Selvstændigt analysere, planlægge og gennemføre opgaver i forbindelse med digital markedsføring og e-handel
- Håndtere udvikling af digitale strategier på nationalt og internationalt plan og sikre sammenhæng med virksomhedens overordnede strategier.

### Modul Rs3: Digital markedsføring

ECTS-point: 10

#### Eksamensform

Mundtlig prøve kombineret med et praktisk produkt og disposition.

Intern censur.

#### Formål

Formålet med faget er, at den studerende opnår kompetencer, der bygger på en grundlæggende forståelse for begreber, modeller og værktøjer inden for digital markedsføring, således at den studerende kan forstå og tage del i analyse, planlægning og praktisk anvendelse af digital markedsføring. Dette inkluderer analyse og vurdering af markedspotentialet, udvikling af digitale markedsføringsstrategier, planlæg-



---

ning af konkrete digitale markedsføringsaktiviteter samt måling og optimering af den digitale markedsføring.

### **Indhold:**

- Digital strategi
- Målsætninger og KPI (key performance indicators)
- Webanalyse
- Konvertering og konverteringsoptimering
- Usability og brugertests
- Søgemaskineoptimering
- Digital reklame og annoncering
- Relevant jura
- Konceptudvikling til mobile enheder
- Sociale medier

### **Læringsmål:**

#### **Viden og forståelse**

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

- Centrale digitale marketingbegreber samt markedsføringsfunktionens typiske rolle i forhold til virksomhedens digitale markedsføring
- Centrale primære og sekundære dataindsamlingsmetoder i relation til arbejdet med markedsanalyse og effektmåling af markedsføringen
- Den digitale strategis betydning og relevans
- Metoder til digital markedsføring

#### **Færdigheder**

Den studerende kan:

- Anvende digitale marketingbegreber, modeller og teorier med henblik på at vurdere potentialet for salg af virksomhedens ydelser og produkter online
- Anvende centrale metoder og redskaber, der knytter sig til områdets praksis
- Opstille mål og vurdere nøgleområder for virksomhedens digitale strategi
- Anvende centrale metoder og værktøjer til at planlægge digital markedsføring og relatere markedsføringsplanen til virksomhedens idé og overordnede strategier
- Anvende webstatistikker og behandle data, og på den baggrund uddrage konsekvenserne for markedsføringsindsatsen
- Anvende centrale metoder og værktøjer til at planlægge arbejdet med usability og brugertests til forbedring af brugervenligheden
- Vurdere virksomhedens placering i søgemaskiner og stille forslag til indsatsområder
- Vurdere og begrunde behov samt og udarbejde annonce- og reklamekampagner i digitale medier.
- Identificere relevant jura og vurdere konsekvenserne for virksomhedens digitale markedsføring.
- Vurdere potentialet for markedsføring via mobile enheder samt medvirke ved udvikling af koncepter
- Formidle faglige problemstillinger og løsningsmodeller samt præsentere resultater til fagfæller, samarbejdspartnere og ikke-specialister

### **Kompetencer**

Den studerende kan:

- Deltage i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med digital markedsføring
  - Selvstændigt analysere, planlægge og gennemføre opgaver i forbindelse med digital markedsføring
  - Håndtere udvikling af den digitale strategi med udgangspunkt i virksomhedens situation og med inddragelse af relevante interessenter
  - Gennem brug af webstatistik og brugertests tilrettelægge og optimere den digitale markedsføringsindsats
- 

### **Modul Rs4: E-handel**

ECTS-point: 10

#### **Eksamensform**

Mundtlig prøve kombineret med en erhvervs-case.

Ekstern censur.

#### **Formål**

Formålet med faget er at give den studerende kompetence til at kunne analysere, udvikle og udarbejde løsningsforslag til e-handelskoncepter/webshops, og at den studerende i praksis kan bidrage med analyse, forslag, argumentation, vurderinger, valg og projektledelse vedrørende virksomhedens e-handelskoncepter og praktiske e-handelsløsninger både ift. egen organisation, samarbejdspartnere, kunder og brugere.

#### **Indhold:**

- E-handelsbegrebet
- Forretningsmodeller og business cases for e-handel
- E-strategi og e-handel samt integration og sammenhæng med overordnet strategi
- National & international e-handelsstrategi
- Analyse af behov for e-handelsløsninger
- Webshoppens rolle og sortiment
- Lager og logistik ifm. e-handel
- Teknologi, funktionalitet og design i webshops
- Markedsudvikling og trends indenfor e-handel
- Relevant jura, herunder handelsbetingelser og håndtering af persondata
- Projektledelse ved udvikling af e-koncepter & e-handelsløsninger
- Front & backend systemers samspil teoretisk og praktisk indenfor e-handel, eks. ERP, CMS, betalingsmoduler & platforme
- Strategier for salg og mersalg i relation til brugeradfærd & konverteringsoptimering

#### **Læringsmål:**

#### **Viden og forståelse**

Den studerende har udviklingsbaseret viden om og forstår anvendelse af:

- central anvendt teori og metode i relation til E-handelsbegrebet samt trends, teori og praksis inden for e-handel
- central anvendt teori og metode i relation til nationale og internationale e-handelsstrategier samt integration og sammenhæng med overordnet strategi
- central anvendt teori og metode i relation til projektledelse af e-handelsløsninger
- central anvendt teori og metode i relation til forskellige former for analyse af e-handelsløsninger og teknologibehov

### Færdigheder

Den studerende kan:

- Anvende centrale metoder og redskaber til analyse af trends, teori og praksis inden for national og international e-handel
- Vurdere teknologi, funktionalitet samt design til webshops og på den baggrund opstille og vælge løsninger
- Vurdere og formidle eksisterende e-handelskoncepter og forslag til nye e-handelskoncepter til samarbejdspartnere og egen organisation
- Udarbejde e-handelsstrategier og business cases, nationalt såvel som internationalt, samt sikre sammenhæng med virksomhedens overordnede strategi
- Identificere webshoppens rolle og sortiment ud fra den overordnede strategi
- Stille forslag til lager- og logistikløsninger specifikt for webshoppen
- Identificere relevant jura ifm. e-handel og vurdere konsekvenserne for virksomhedens e-handel
- Formidle faglige problemstillinger og løsningsmodeller samt præsentere resultater for fagfæller, samarbejdspartnere og ikke-specialister
- Analysere salg og andre aktiviteter i webshoppen og vurdere konsekvenserne for den videre drift og udvikling.

### Kompetencer

Den studerende kan:

- Deltage i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med e-handelsstrategier samt implementering og drift af webshops
- Håndtere sammenkobling af e-handel og markedsføring teoretisk og praktisk
- Deltage i samarbejde med andre faggrupper og eksterne samarbejdspartnere om udvikling af e-handelsløsninger
- Udvikle egen praksis

### Uddannelsesretning: Salgsprofil

Akademiuddannelsen i International handel og markedsføring - Salgsprofil giver ret til at anvende betegnelsen:

*AU i International handel og markedsføring - Salgsprofil*

Den engelske betegnelse er:

*Academy Profession (AP) Degree in International Marketing and Sale*

Mål for læringsudbytte for International handel og markedsføring - Salgsprofil:

Uddannelsen giver den studerende et grundfundament inden for afsætningsstrategi og markedsføring med fokus på salget, så den studerende opnår færdigheder og kompetencer i strategiske, taktiske og

---

operationelle markedsføringsopgaver samt håndtering af salgssituationer gennem anvendelse af centrale salgsteknikker, viden om salgsspsykologi, salgspanlægning og strategisk salg.

### **Viden og forståelse**

Den studerende:

- Får udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt metode og teori i relation til international handel og markedsføring samt salgsspsykologi og strategisk salg.
- Skal kunne forstå praksis og de centralt anvendte teorier/metode og anvendelsen af disse

### **Færdigheder**

Den studerende:

- Skal kunne anvende centrale metoder og redskaber, der knytter sig til det faglige områdes praksis og arbejdsprocesser
- Skal kunne vurdere praksisnære problemstillinger og opstille samt vælge arbejdsgange og arbejdsprocesser inden for international handel og markedsføring samt salgsspsykologi og strategisk salg
- Skal kunne formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmodeller til samarbejdspartnere og interessenter

### **Kompetencer**

Den studerende:

- Skal kunne deltage i udviklingsorienterede og/eller tværfaglige arbejdsprocesser
- Skal med en professionel tilgang kunne håndtere planlægningsfunktioner i relation til praksis inden for international handel og markedsføring samt salgsspsykologi og strategisk salg
- Skal kunne håndtere og vurdere markedsføringsmæssige og salgsmæssige problemstillinger og på denne baggrund kunne give og implementere løsningsforslag
- Skal i en struktureret sammenhæng udvikle egen praksis for fortsat videreuddannelse i forskellige læringsmiljøer

## **Modul Rs5: Salgsspsykologi og grundlæggende salg**

ECTS-point: 10

### **Eksamensform**

Mundtlig prøve på baggrund af et kort projekt.

Ekstern censur.

### **Formål**

Formålet med faget er at give den studerende en forståelse af grundlæggende salgsspsykologi og kompetence til at agere i forhold til forskellig kundeadfærd, tilpasse egen adfærd og kommunikation til forskellige kundetyper for derved opnå bedre salgsresultater. Faget giver desuden en introduktion til grundlæggende teknikker i forbindelse planlægning gennemførelse og opfølgning på et salgsmøde.

Deltagelse i faget vil give den studerende forståelse for vigtigheden af planlægning, og færdigheder i at anvende konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere sin tid effektivt og forebygge negativ stress i salgsarbejdet.

### **Indhold:**

- Personprofil og personlig adfærd

- Identifikation af kundemotiver og –mål
- Verbal og nonverbal kommunikation -
- Kommunikationsværktøjer og modeller
- Spørgeteknik og aktiv lytning
- Emnegerering
- Salgsbrevet
- Telefonsalg og mødebooking
- Præsentationsteknik
- Indvendingsbehandling
- Værdibaseret salg
- Personlig planlægning og udvikling
- Stresshåndtering
- After sales service

### Læringsmål:

#### Viden og forståelse

Den studerende skal have viden og forståelse for:

- udviklingsbaseret viden om centrale metoder og modeller indenfor salg og salgskommunikation
- praksis og centralt anvendt teori og metode i forhold til, hvilke personlige egenskaber, der er vigtige i salgsarbejdet
- praksis omkring, hvordan personlighed og kommunikationsform kan påvirke kunderne
- hvordan centrale teorier om kommunikation er væsentlige omdrejningspunkter i salgsarbejdet
- egne styrker og svagheder i salgssammenhæng ud fra personprofilanalyse
- de to centrale begreber - positiv og negativ stress
- central jura i salget
- effektiv after sales service og behandling af kundereklamationer

#### Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i at:

- kunne arbejde kundeorienteret og anvende centrale metoder fra salgspyskologien - herunder vurdere kropssprog og forstå købemotiver
- læse, forstå og vurdere praksisnære problemstillinger i forhold til kundens forventninger og adfærd
- arbejde systematisk med i praksis at skabe tillid hos kunden ved bevidst tilpasning af salgsindsats og kommunikation overfor forskellige kundetyper
- anvende centrale metoder og værktøjer til at opstille relevante mål for et salgsbesøg og følge op disse
- anvende centrale værktøjer og metoder til at frembringe relevant viden om kunder og konkurrenter
- at udvælge og anvende egnede åbninger og afslutninger på en salgssituation
- anvende centrale metoder og værktøjer til at skabe kontakt og booke et møde
- anvende centrale metoder og værktøjer til at strukturere og efterfølgende gennemføre en salgssituation/et salgsmøde
- anvende strukturerede spørgeteknikker til afdækning af værdiskabende forhold for kunden og til opnåelse af accept på disse behov fra kunden
- anvende teknikker til præsentation (inkl. hjælpemidler) af løsninger på kundebehov og til opnåelse af accept på disse løsninger på en effektiv måde
- anvende teknikker til planlægning og strukturering af egen tid

### **Kompetencer**

Den studerende skal opnå kompetence i at:

- identificere forskellige kundetyper og forstå vigtigheden af at kunne tilpasse egen indsats i forhold til disse for derved opnå bedre salgsresultater
  - håndtere kundens ønsker ved hjælp af lytte og spørgeteknik.
  - udarbejde plan for personlig udvikling
  - håndtere negativt stress ved hjælp af planlægning og struktur.
  - håndtere valg af kundeemner og bedømme potentialet i disse
  - håndtere kundeindvendinger på en differentieret måde i relation til den enkelte
  - deltage i samarbejde med alle kundetyper og udvise fleksibilitet
  - håndtere konfliktsituationer og reklamationer
- 

### **Modul Rs6: Strategisk salg**

ECTS-point: 10

#### **Eksamensform**

Mundtlig prøve på baggrund af et langt projekt.  
Ekstern censur.

#### **Formål**

Formålet med faget er at give den studerende kompetence til selvstændigt at lede, analysere, tilrettelægge og gennemføre salg på strategisk niveau. Deltagelse i faget vil give den studerende færdigheder i styring af kilderne til og antallet af leads (kundeemner), salgsledelse samt key account management. Hertil kommer viden om samt forståelse for indkøbsstrategi og risikostyring i salgsindsatsen.

#### **Indhold:**

- Key account management
- Relations-salg
- Projektsalg
- Tillidsbaseret rådgivning
- Købsadfærd og indkøbsstrategi
- Salgscenteret
- Forhandling
- Salgsledelse
- Motivation og coaching
- Salgsstrategi
- Salgsplanlægning
- Salgsopfølgning (pipeline management)
- Salg gennem netværk og sociale medier
- Risikostyring i salget
- Customer relation management (CRM)
- Lead management (styring af emnegenerering)

## Læringsmål:

### Viden og forståelse

Den studerende skal have viden og forståelse for:

- udviklingsbaseret viden om centrale metoder og modeller indenfor begrebet key account management
- praksis og centralt anvendt teori og metode i forhold til strategisk indkøb og købsadfærd i større organisationer
- praksis omkring samarbejdsformer, hvor salg spejler indkøbet
- central teori omkring de forskellige roller i købscenteret
- praksis omkring relevante kompetencer (faglige som personlige) som key account manager
- praksis omkring værdien af salg gennem netværk og sociale medier
- praksis og centralt anvendt teori og metode i forhold forskellige former for organisering af salgsindsatsen
- central teori om forskellige former for motivation og aflønning som væsentlige omdrejningspunkter i salgseffektivitet
- praksis omkring coaching og pipeline managements værdi
- udviklingsbaseret viden om centrale metoder og modeller indenfor forhandling

### Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i at:

- arbejde systematisk med i praksis at opstille og følge op på salgsmål
- arbejde systematisk med i praksis at afdække og analysere værdiskabende forhold for kunden
- arbejde systematisk med i praksis at analysere og tilpasse sig en kundes købsadfærd og indkøbsstrategi med udgangspunkt i central teori omkring Supply Chain management
- arbejde systematisk med i praksis at anvende teknikkerne i tillidsbaseret rådgivning
- anvende centrale metoder og værktøjer til at inddrage sociale medier og netværk i sin salgsplan
- arbejde systematisk med i praksis at lede en strategisk salgsfunktion
- sikre at virksomheden genererer det optimale antal leads og kunder, der er brug for gennem de nuværende kanaler
- anvende centrale metoder og værktøjer til at planlægge en forhandlingssituation med flere deltagere fra sælgers virksomhed

### Kompetencer

Den studerende skal have kompetence i at:

- håndtere udarbejdelse og planlægning af det strategiske salg
- håndtere udarbejdelse af en kundeplan og strukturere salgsindsatsen
- håndtere afdækning af kundens værdikæde og analysere nøglen til kundens konkurrencekraft
- vælge og anvende relevante redskaber, metoder og teknikker indenfor strategisk salg og anvende terminologien i kommunikationen med samarbejdspartnere og brugere
- håndtere gennemførelse af en forhandling
- analysere og optimere virksomhedens kanaler for nye kundeemner
- vælge og anvende relevante redskaber, metoder og teknikker til identifikation og imødegåelse af risici ved salgsplanen
- håndtere udarbejdelse af kundeplaner for sine key accounts
- håndtere etablering af et system til lagring og opfølgning af kundedialog (CRM)