

26. januar 2009

Forslag til studieordning

**Professionsbachelor i international handel og markedsføring**

**Bachelor of International Sales and Marketing Management**

## Indholdsfortegnelse

Uddannelsens formål og omfang.....	3
1.1 Formål.....	3
1.2 Omfang.....	3
1.3 Titulatur.....	3
1.4 Adgangskrav.....	3
1 Uddannelsens indhold og struktur.....	4
1.1 Uddannelsesmodel og læringsstrategi.....	4
1.2 Læringsmetode og -struktur.....	6
1.3 Semesteroversigt med ECTS-fordeling.....	10
1.4 Beskrivelse af temaernes emner og fag.....	11
2 Prøver.....	11
2.1 Oversigt over prøver.....	11
2.2 Eksamensforsøg.....	12
2.3 Omprøver.....	12
2.4 Obligatoriske opgaver.....	12
3 Generelle bestemmelser om afholdelse af prøver.....	12
3.1 Bedømmelse og censur.....	12
3.2 Eksamenssprog.....	13
3.3 Særlige prøvevilkår.....	13
3.4 Afholdelse af prøver i udlandet.....	13
3.5 Terminer og tidsfrister i forbindelse med prøver.....	13
3.6 Klager over bedømmelse.....	13
3.7 Eksamensbevis.....	14
4 Overgangsordninger og merit.....	14
4.1 Meritoverførsel.....	14
4.2 Meritstuderende.....	14
4.3 Orlov.....	14
4.4 Dispensation fra studieordningen.....	14
4.5 Klager.....	15
5 Ikrafttrædelsesbestemmelser.....	15
6 Henvvisning til gældende retsregler.....	15
Bilag A: Uddannelsens faglige indhold og mål for læringsudbytte.....	16
Bilag B: Retningslinier for opgaver og projekter.....	31

## Uddannelsens formål og omfang

### 1.1 Formål

Det er uddannelsens formål at uddanne professionsbachelorer inden for International handel og markedsføring, der selvstændigt og professionelt kan udføre jobfunktioner, som knytter sig til den internationale virksomheds indsats i markedet.

Profilen på den færdiguddannede professionsbachelor er således kendetegnet af, at dimittenden har en viden om og forståelse af praksis, anvendt teori og metode for salg og markedsføring i et internationalt perspektiv. Dimittenden har opnået et niveau, der kvalificerer til selvstændigt at kunne analysere, vurdere og reflektere over problemstillinger samt varetage praksisnære og komplekse opgaver inden for salg og markedsføring.

Dimittenden har desuden opnået færdigheder til videre uddannelse, samt udviklet selvstændighed, samarbejdsevne, evne til at skabe fornyelse samt udvikle interesse for og evne til aktiv medvirken i et demokratisk samfund.

### 1.2 Omfang

Uddannelsen tilrettelægges som et 1½-årigt heltidsstudium svarende til 1½ studenterårsværk eller 90 ECTS-point.

Et årsværk er en fuldtidsstuderendes arbejde i et år. Arbejdsbelastningen omfatter således skemalagt undervisning, undervisningsforberedelse, fordybelse, skriftlige arbejder, øvrige aktiviteter i forbindelse med undervisningen, studieophold, praktik og projekter i virksomheder, samt forberedelse og deltagelse i prøver.

### 1.3 Titulatur

Den, der har gennemført og bestået uddannelsen, kan betegne sig *Professionsbachelor i international handel og markedsføring* eller forkortet *PBA International handel og markedsføring*.

Den tilsvarende engelske betegnelse er *Business Bachelor of International Sales and Marketing Management* eller forkortet *BA International Sales and Marketing Management*.

### 1.4 Adgangskrav

Adgang til uddannelsen har ansøgere med en erhvervsakademiuddannelse som markedsføringsøkonom.

Erhvervsakademiuddannelserne til handelsøkonom og serviceøkonom har i forhold til markedsføringsøkonomuddannelsen mange kompetenceelementer til fælles og vil ligeledes kunne give adgang til overbygningensuddannelsen. Ansøgere forventes at være velfunderede i økonomi.

Ansøgere med akademiuddannelsen (VVU) med profil i international handel og markedsføring sidestilles med markedsføringsøkonomuddannelsen og har således direkte adgang.

For ansøgere med andre relevante uddannelser stilles krav om økonomiforståelse svarende til Erhvervsøkonomi (10 ECTS) og Globaløkonomi (10 ECTS).

Andre ansøgere kan optages ud fra en konkret vurdering af deres reelle kompetencer jf. bekendtgørelse nr. 8 af 10. januar 2008 om individuel kompetencevurdering (realkompetencevurdering) i videregående voksenuddannelser (VUU) og diplomuddannelser i videreuddannelsessystemet for voksne).

## 1 Uddannelsens indhold og struktur

### 1.1 Uddannelsesmodel og læringsstrategi

Uddannelsen består af 3 semestre, der til sammen giver professionsbacheloren den målsatte kompetenceprofil.

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

Ligeledes kan udenlandske studerende gennemføre et eller flere semestre på uddannelsen. På hold, hvor der både er danske og udenlandske studerende, er undervisnings sproget engelsk.

På uddannelsens første to semestre er det faglige indhold struktureret i to obligatoriske temaer hhv. *Salgets due diligence* og *Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv*. Desuden er der på 1. semester et læringsforløb i metode og videnskabsteori samt på 2. semester et valgfrit tema.

Temaerne er underopdelt i emner, hvis tilgang af teoretisk viden hentes fra de faglige discipliner, som traditionelt knytter sig til dette professionsområde. Det er her temaer og emner, som er styrende for læringsprocessen og ikke de faglige discipliner.

Uddannelsens tredje semester består alene af virksomhedspraktik og det afsluttende bachelorprojekt.

Uddannelsen er i sin hovedstruktur opbygget således:

<b>1. semester</b> <b>30 ECTS</b>	<b>Obligatorisk tema - 25 ECTS</b> <i>Salgets due diligence</i>	<b>Metode og videnskabsteori – 5 ECTS</b>
<b>2. semester</b> <b>30 ECTS</b>	<b>Obligatorisk tema - 20 ECTS</b> <i>Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv</i>	<b>Valgfrit tema - 10 ECTS</b>
<b>3. semester</b> <b>30 ECTS</b>	<b>Virksomhedspraktik - 15 ECTS</b> <b>Bachelorprojekt i virksomhed - 15 ECTS</b>	

#### Målrettet læring

Uddannelsens læringsprocesser tilrettelægges med sigte på konkrete mål for den studerendes læringsudbytte. Disse mål knytter sig til såvel hele uddannelsen, som til de faglige temaer, emner og faglige discipliner.

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

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

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

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

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

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

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

### *International læring*

Uddannelsens internationale dimension ligger implicit i, at den faglige horisont i alle læreprocesser er global og konkret kommer til udtryk i valg af tilgående viden, faglige problemstillinger og metoder, cases, studierejser, obligatoriske opgaver, semesterprojekter, virksomhedspraktik og det afsluttende bachelorprojekt.

I denne globale horisont sættes de markeder, som for danske virksomheder vurderes at have det forretningsmæssigt mest interessante potentiale, i et særligt fokus.

Endvidere underbygges uddannelsens internationale dimension af:

- At der så vidt muligt dannes hold, som i idealet har 50 % danske studerende og 50 % udenlandske studerende, og hvor der blandt de udenlandske studerende ikke er mere end to fra det samme land eller seks fra det samme kulturområde.
- At de danske studerende har mulighed for at gennemføre 1. eller 2. semester samt virksomhedspraktik eller bachelorprojekt på uddannelsesinstitutioner og / eller i virksomheder og organisationer uden for landets grænser.
- At undervisningssproget på internationalt sammensatte hold er engelsk.
- At der på institutionen er et internationalt campusmiljø, hvor uddannelsens danske og udenlandske studerende indgår i både faglige og sociale relationer med studerende på andre internationale uddannelser – og om muligt også har bosted på campus eller nær denne.

### *Praksisnær læring*

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

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

## 1.2 Læringsmetode og -struktur

### 1. og 2. semester

Læringen i uddannelsens første to semestre er bygget op omkring emner, der knytter sig til de to hovedtemaer *Salgets due diligence* og *Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv* samt det valgfri tema.

Den faglige tilgang til emnerne sker fra de for professionen traditionelle fagdiscipliner, men det er tema og emner, som er styrende for læringsprocessen.

Dermed sikres en holistisk og tværfaglig indgangsvinkel på de i praksis komplekse problemstillinger, som kendetegner professionen. Undervisningen tilrettelægges således med udgangspunkt i disse problemstillinger og vil i høj grad bygge på empiri, cases og best practice fra de virksomheder, som uddannelsen samarbejder med.

Der lægges ligeledes vægt på, at uddannelsens undervisere har praktisk erfaring inden for professionen og indgår i netværk for videndeling med såvel praksismiljøer som forskningsmiljøer inden for professionens faglige felt.

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

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

It indgår som redskab, pædagogisk metode og til informationsformidling.

### *Tema / emne / fagstruktur*

#### 1. semesters obligatoriske tema er struktureret i emnerne

##### *Salgets due diligence*

- a. Kunden som udgangspunkt
- b. Branche og konkurrenter
- c. Innovation
- d. Metode

med tilgang fra de faglige discipliner

- Markedsføring
- Logistik
- Ledelse og organisation
- Jura
- Økonomi

Hvert emne afsluttes med en bunden forudsætning, der skal godkendes, for at den studerende kan indstilles til eksamen.

På 1. semester indgår desuden Metode og videnskabsteori/Videnskabelig metode. Faget afsluttes med en 24 timers prøve med udgangspunkt i en udleveret case. Prøven skal være bestået inden indstilling til eksamen.

1. semester afsluttes med et semesterprojekt, hvor de studerende i grupper á 4-8 skal udarbejde en *salgets due diligence* for en relevant ekstern opdragsgiver.

2. semesters obligatoriske tema er struktureret i emnerne

*Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv*

- a. Udvikling af salgsgrundlaget
- b. Det gennemførende salg
- c. Opfølgning

med tilgang fra de faglige discipliner

- Markedsføring
- Logistik
- Ledelse og organisation
- Jura
- Økonomi

Hvert emne afsluttes med en bunden forudsætning, der skal godkendes, for at den studerende kan indstilles til eksamen.

I 2. semester skal den studerende endvidere fordybe sig i et *valgfrit tema*. Dette tema vælges ud fra et af underviserne opstillet idékatalog eller er et selvvalgt tema - eventuelt initieret af en eller flere eksterne opdragsgivere.

Der arbejdes med det valgfri tema i studiekredse á 4-8 studerende pr. tema.

Undervisere knyttes til studiekredsene betinget af de studerendes temavalg og agerer her primært i vejlederrollen.

Vejlederen bistår den enkelte studiekreds i at strukturere det valgfri tema i emner og indkredse de dele af relevante faglige discipliner, som kan bidrage til fordybelsen. Der formuleres ligeledes mål for læringsudbyttet specificeret i den viden og de færdigheder og kompetencer, som deltagerne i studiekredsen skal tilegne sig.

Arbejdet med det valgfri tema afsluttes med et fælles seminar, hvor studiekredsene for hinanden med afsæt i en kort synopsis præsenterer og eksemplificerer interessante problemstillinger inden for temaet og disses bedste løsninger i teori og praksis.

Den studerendes læringsudbytte i forhold til de opstillede mål skal godkendes, for at denne kan indstilles til eksamen.

2. semester afsluttes med en semesteropgave, hvor de studerende i grupper á 4-8 skal arbejde med *forretningsudvikling i et internationalt perspektiv* for en relevant ekstern opdragsgiver. De studerende må her ikke løse opgaven for samme opdragsgiver, som i 1. semesteropgave.

### **3. semester - virksomhedspraktik**

Formålet med virksomhedspraktikken er at give den studerende mulighed for at afprøve de første to semesters læringsudbytte i praksis ved at agere på joblignende vilkår i en for professionen relevant virksomhed og jobfunktion.

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

I virksomhedspraktikken har den studerende en praktikvejleder fra hhv. uddannelsen og virksomheden.

Den studerende og de to vejledere fastlægger i fællesskab mål for den studerendes læringsudbytte af praktikperioden, som efterfølgende er retningsgivende for virksomhedens tilrettelæggelse af den studerendes arbejde.

Praktikperioden afsluttes med en evalueringssamtale, hvor den studerende og de to vejledere i fællesskab vurderer den studerendes læringsudbytte af praktikken holdt op mod de opstillede mål. Den studerendes læringsudbytte skal godkendes, for at denne kan indstilles til eksamen.

Op til 3 studerende kan være i praktik i samme funktion og samme virksomhed.

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

Praktikperioden er SU-berettigende, og den studerende og praktikvirksomheden aftaler selv de økonomiske vilkår for virksomhedspraktikken - herunder evt. supplerende aflønning samt dækning af omkostninger til f.eks. rejser og ophold uden for landets grænser.

### **3. semester - bachelorprojekt**

Formålet med professionsbachelorprojektet er at vise, at den studerende kan kombinere teoretiske, praktiske og udviklingsorienterede elementer med henblik på løsning af en for professionen relevant problemstilling i praksis.

Bachelorprojektet tager således udgangspunkt i en praksisnær problemstilling i samarbejde med en relevant virksomhed og har karakter af en svendep prøve afspejlende såvel uddannelsens akademiske niveau, som dens professionssigte i praksis.

#### *Forudsætninger*

Den studerende skal have bestået alle tidligere prøver for at kunne indstilles til professionsbachelorexamen. Desuden skal praktikopholdet være godkendt.

#### *Indhold*

Problemstillingen til bachelorprojektet udarbejdes af den studerende i samarbejde med en virksomhed. Bachelorprojektets problemstilling skal godkendes af uddannelsesinstitutionen.

Bachelorprojektet udarbejdes som hovedregel individuelt

Ved løsningen af den opstillede problemstilling er det vigtigt, at den studerende kan anvende centrale teorier og metoder. Derudover skal bachelorprojektet inddrage empirisk materiale til løsning af den konkrete problemstilling.

Uddannelsesinstitutionen udarbejder nærmere retningslinjer med de formelle krav til projektet.



### *Udprøvning*

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

Der gives én samlet karakter for bachelorprojektet, hvor den skriftlige rapport tæller 70 procent og den mundtlige eksamination tæller 30 procent.

Først bedømmes den skriftlige del af projektet af vejleder og censor i fællesskab. Derefter forsvares projektet over for vejleder og censor.

Såfremt bachelorprojektet ikke består udarbejdes et nyt projekt.

### 1.3 Semesteroversigt med ECTS-fordeling

Temaer / emner / projekter	ECTS
<b>1. semester</b>	<b>30</b>
<b><i>Salgets Due Diligence</i></b>	<b>20</b>
Kunden som udgangspunkt	12
Branche og konkurrenter	4
Innovation	4
<b>Metode og Videnskabsteori</b>	<b>5</b>
<b>Semesterprojekt</b>	<b>5</b>
<b>2. semester</b>	<b>30</b>
<b><i>Forretningsudvikling i et internationalt Perspektiv</i></b>	<b>15</b>
Udvikling af salgsgrundlaget	7
Det gennemførende salg	5
Opfølgning	3
<b><i>Valgfrit tema</i></b>	<b>10</b>
<b>Semesterprojekt</b>	<b>5</b>
<b>3. semester</b>	<b>30</b>
Virksomhedspraktik	15
Bachelorprojekt	15

## 1.4 Beskrivelse af temaernes emner og fag

I bilag A er temaernes indhold nærmere beskrevet. Beskrivelsen rummer en opstilling af fagenes indholdselementer knyttet til hvert af temaets emner, samt mål for læringsudbyttet i form af den viden, de færdigheder og de kompetencer, som den studerende skal tilegne sig.

Beskrivelserne er i overensstemmelse med den nye kvalifikationsramme med hensyn formulering af niveau samt mål for læringsudbyttet.

## 2 Prøver

Det læringsudbytte, som erhverves i *temaerne* på uddannelsen, dokumenteres ved prøver, der kan bestå i mundtlige og skriftlige prøver, bedømmelse af opgaver og projekter, deltagelse i seminarer, øvelsesrækker m.v.

Prøverne er enten eksterne eller interne. Ved de eksterne prøver medvirker en censor beskikket af Undervisningsministeriet. Ved de interne prøver foretages bedømmelsen af en eller flere lærere, udpeget af uddannelsesinstitutionen. Af bestemmelserne for de enkelte prøver fremgår, hvorvidt prøven er intern eller ekstern, og hvem der medvirker ved bedømmelsen.

Deltagelse i prøverne på studiet kan forudsætte, at den studerende har afleveret og fået godkendt en eller flere obligatoriske hjemmeopgaver i de enkelte emner.

### 2.1 Oversigt over prøver

Uddannelsen omfatter følgende prøver:

Semester	Prøve	Intern / ekstern prøve	Vægt
1	Tværfaglig skriftlig 6 timers prøve i obligatorisk tema	Ekstern	2
	Semesterprojekt	Intern	1
	Metode og vidensskabsteori		
2	Tværfaglig skriftlig 6 timers prøve i obligatorisk tema	Ekstern	1
	Mundtlig prøve (½ time) i valgfrit tema	Ekstern	1
	Semesterprojekt	Intern	1
3	Virksomhedspraktik	Intern	Godkendt
	Bachelorprojekt	Ekstern	2

Med undtagelse af virksomhedspraktikken, der bedømmes som godkendt eller ikke godkendt, bedømmes prøveresultaterne efter 7-trinsskalaen.

For at have bestået den samlede uddannelse, skal den studerende have godkendt virksomhedspraktikken samt have opnået beståelseskarakteren 2 i de øvrige prøver.

Produktkrav til obligatoriske afleveringsopgaver, temaprojekter, synopsis, praktikrapportering samt bachelorprojektet fremgår af særskilte retningslinjer, der er bilagt den gældende studieordning.

Alle præstationsbedømmelser er individuelle. Såfremt der ligger en gruppebaseret indsats til grund for prøven, kan den studerendes indsats i forhold til gruppeprocessen indgå i bedømmelsen.

## **2.2 Eksamensforsøg**

Den studerende kan højst 3 gange indstille sig til samme prøve.

Institutionen kan tillade indstilling til et 4. og 5. forsøg, såfremt det findes begrundet i usædvanlige forhold.

## **2.3 Omprøver**

En studerende, der har deltaget i den senest afholdte eksamen og dér opnået karakteren 00 eller derunder efter 7-trins-skalaen, alternativt bedømmelsen 'ikke bestået', har adgang til at deltage i en omprøve.

Adgang til omprøve forudsætter:

- at den pågældende prøve ikke indgår som en delprøve i en prøve, som den studerende forinden samlet har bestået.
- at den studerende ikke forinden samlet har bestået den del af uddannelsen, hvori den pågældende prøve er placeret.

## **2.4 Obligatoriske opgaver**

Udover øveopgaver stilles én obligatorisk opgave inden for hvert emne (fx i form af en case), der sammen med et afsluttende projekt for emnet skal være godkendt inden indstilling til semestrets afsluttende prøve. Opgaverne bedømmes alene af læreren.

En studerende, der ikke har deltaget i og/eller fået godkendt de obligatoriske hjemmeopgaver, skal deltage i et nyt undervisningsforløb i det/de pågældende temaer.

Øvrige regler angående de obligatoriske hjemmeopgaver, herunder afleveringsfrister, meddeles gennem uddannelsesinstitutionen.

# **3 Generelle bestemmelser om afholdelse af prøver**

## **3.1 Bedømmelse og censur**

Alle prøver gennemføres som individuelle prøver.

Ved skriftlige gruppeprojekter o.l. skal den enkelte studerendes bidrag kunne identificeres entydigt. Nærmere retningslinier herfor fremgår på institutionens hjemmeside.

Ved en mundtlig prøve, hvor den studerende eksamineres på grundlag af et gruppefremstillet produkt, må de øvrige medlemmer af gruppen ikke være til stede i eksamenslokalet, før de selv er blevet eksamineret.

Formålet med udprøvningsne er at bedømme, om og i hvilken grad den studerendes faglige kvalifikationer er i overensstemmelse med de mål og krav, som er fastsat for uddannelsen i studieordningen og i de faglige beskrivelser.

Udover det faglige niveau indgår også den studerendes formulerings- og staveevne i bedømmelsen af alle projekter og øveopgaver på uddannelsen.

### **3.2 Eksamenssprog**

Prøverne aflægges på det sprog, som undervisningen er gennemført på.

### **3.3 Særlige prøvevilkår**

Institutionen kan fravige de fastsatte prøvebestemmelser for de enkelte udprøvningsne 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.

### **3.4 Afholdelse af prøver i udlandet**

En studerende kan, når særlige forhold begrundet dette, få tilladelse til at aflægge en prøve i udlandet på en dansk repræsentation (ambassade, konsulat eller uddannelsesinstitution), når vedkommende repræsentation er indforstået hermed.

### **3.5 Terminer og tidsfrister i forbindelse med prøver**

Institutionens regler og frister vedrørende til- og framelding af eksaminer, herunder syge-omprøver, meddeles via studiets undervisningsportal.

### **3.6 Klager over bedømmelse**

Klager over bedømmelsen, prøveforløb m.v. skal indgives til institutionen senest 2 uger efter at bedømmelsen er blevet bekendtgjort overfor de studerende. Vejledning findes blandt andet på [www.kvu-censor.dk](http://www.kvu-censor.dk)

Om de nærmere retningslinier og regler for klager i forbindelse med prøver, henvises til institutionens regler herom.

### **3.7 Eksamensbevis**

Der udstedes bevis for afsluttet uddannelse og Diploma Supplement, når alle prøver i uddannelsen er bestået og virksomhedspraktik godkendt.

I beviset angives:

1. Resultatet af bedømmelserne i de enkelte udprøvnings.
2. Karaktervægtene, hvormed disse indgår i gennemsnittet.
3. Den opnåede gennemsnitskarakterer for studiet som helhed.
4. Udtalelser i.f.m. virksomhedsopholdet.

Studerende, der forlader uddannelsen uden at have gennemført denne, har ret til at få attestation for beståede prøver. Attestationen påføres oplysninger om prøvens art og den opnåede karakter.

## **4 Overgangsordninger og merit**

### **4.1 Meritoverførsel**

Institutionen kan godkende, at beståede uddannelseselementer eller dele heraf efter denne studieordning bestået ved en anden institution, ækvivalerer tilsvarende uddannelseselementer eller dele heraf i nærværende studieordning. Hvis det pågældende uddannelseselement er bedømt efter 7-trins-skalaen ved den institution, hvor prøven er aflagt, og ækvivalerer et helt fag i nærværende studieordning, overføres karakteren. I alle andre tilfælde overføres bedømmelsen som "bestået" og indgår ikke i beregning af karaktergennemsnittet.

Institutionen kan godkende, at beståede uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse træder i stedet for uddannelseselementer, der er omfattet af denne studieordning. Ved godkendelse heraf anses uddannelseselementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om den pågældende uddannelse. Bedømmelsen overføres som "bestået".

### **4.2 Meritstuderende**

Institutionen kan godkende, at studerende fra andre videregående uddannelser følger dele af uddannelsen og aflægger prøve efter gældende retningslinier. Det er en forudsætning, at det er et godkendt led i deres egen uddannelse.

### **4.3 Orlov**

En studerende kan få orlov fra uddannelsen begrundet i personlige forhold. Om de nærmere regler for at få orlov samt de bestemmelser, der er gældende for studerende på orlov, henvises til institutionens retningslinier.

### **4.4 Dispensation fra studieordningen**

Institutionen kan, når særlige forhold begrunder det, dispensere fra de bestemmelser i studieordningen, der ikke er bundet i bekendtgørelsesgrundlaget.

#### **4.5 Klager**

Klager over afgørelser i henhold til denne studieordning indgives til institutionen. Fristen for indgivelse af klager er 2 uger fra den dag, afgørelsen er meddelt den pågældende.

Institutionens afgørelser efter denne studieordning kan af studerende indbringes for Undervisningsministeriet, når klagen vedrører retlige spørgsmål. Fristen for at indgive af klagen er 2 uger fra den dag, afgørelsen er meddelt den pågældende.

Klagen stiles til Undervisningsministeriet, men afleveres til institutionen. Denne afgiver en udtalelse, som klageren har lejlighed til inden for en frist af én arbejdsuge at kommentere. Institutionen fremsender herefter klagen, skolens udtalelse og klagerens eventuelle kommentarer til Undervisningsministeriet.

### **5 Ikrafttrædelsesbestemmelser**

Studieordning træder i kraft med virkning for studerende, der påbegynder studiet pr. 1. september 2008.

### **6 Henvisning til gældende retsregler**

Studieordningens retsgrundlag er følgende lovgivning og bekendtgørelser:

Institutionens eksamensreglement

Bekendtgørelse nr. 766 af 26. juni 2007 om prøver og eksamen i erhvervsrettede uddannelser

Bekendtgørelse nr. 262 af 20. marts 2007 om karakterskala og anden bedømmelse

Bekendtgørelse nr. x af yy om Professionsbachelor i international handel og markedsføring

Lov nr. 207 af 31. marts 2008 om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser

**Bekendtgørelse nr. 113 af 19. februar 2001 om uddannelse til professionsbachelor** forældet - der kommer en ny!!!!!!!

(Færdiggørelse afventer Undervisningsministeriets præciseringer samt koordinering med øvrige nye professionsbacheloruddannelser).

Bilag A: Uddannelsens faglige indhold og mål for læringsudbytte

## 1. semester - Salgets Due Diligence (30 ECTS)

Emne	Markedsføring	Logistik	Ledelse/Organisation	Økonomi/Jura
<b>Kunden som udgangspunkt (12 ECTS)</b>	<p>En analyse af nuværende og potentielle kunder, deres strategiske situation, behov og ønsker m.v. som grundlag for en vurdering af virksomhedens samlede indsatsområder</p> <p>Vurdering af salgets forretningsmodel og kompetencer</p> <p>Relations- og handlingsparameter analyser</p>	<p>Værdistrømsanalyser og logistisk effektivitet</p> <p>Ressourcedifferentiering</p> <p>Vurdering af valg af geografisk produktions- og kompetence center – herunder partnerskaber og outsourcing.</p>	<p>Vurdering af virksomhedens strategiske grundlag og fokus</p> <p>En vurdering af salgets organisering strategisk, taktisk og operationelt</p> <p>Implementeringskraft</p> <p>Kompetenceanalyse af salgsafdelingen på medarbejder og ledelsesniveau</p> <p>Salgs team analyse</p> <p>Analyse af salgets relationer til andre funktioner</p>	<p>Salgets økonomi/finansielle og juridiske grundlag</p> <p>Activity Based Costing</p> <p>Kundernes lønsomhed samt kreditvurdering</p>
<b>Viden</b>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• have kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeporteføljen samt lønsomhedsvurderinger</li> <li>• have viden om og forståelse for relevante modeller og teorier om forretningsmodeller med udgangspunkt i salget</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne forstå praktiske internationale eksempler i en sammenhæng med gældende teori på området</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• have kendskab til generelle strategiske indfaldsvinkler og modeller</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne forstå værktøjer for vurdering af kundeporteføljen omkring lønsomhed, engagement og kreditgivning</li> <li>• kunne forstå Aftaleret og Køberet ud fra et teoretisk synspunkt samt med udgangspunkt i praktiske, internationale og delvist komplekse eksempler</li> </ul>



<b>Emne</b>	<b>Markedsføring</b>	<b>Logistik</b>	<b>Ledelse/Organisation</b>	<b>Økonomi/Jura</b>
<b>Færdigheder</b>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens og salgets kompetencer og forretningsmodel. Vurderingen skal baseres på anvendelse af metoder (herunder relevant statistisk metode) og redskaber til indsamling og analyse af information om virksomhedens kunder og deres adfærd samt interne forhold i virksomheden.</li> <li>• kunne analysere og vurdere de relationer, der er mellem kunden og virksomheden</li> <li>• kunne vurdere kundens lønsomhed og forventede fremtidige indtjeningspotentiale og kunne vurdere relevansen af enten en ressourcebaseret eller en markedsorienteret indgangsvinkel.</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds logistiske valg med inddragelse af relevant teori på området. Denne analyse skal sikre sammenhæng med: <ul style="list-style-type: none"> <li>- salgets organisering</li> <li>- udvikling af partnerskaber</li> <li>- sikring af kundetilfredshed og kvalitetsoplevelse</li> </ul> </li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne analysere og foretage en vurdering af virksomhedens strategiske position</li> <li>• med udgangspunkt i kunde kunne analysere og vurdere organisationen af salget herunder <ul style="list-style-type: none"> <li>- relationer til andre funktioner i virksomheden</li> <li>- team analyse af salgsorganisationen</li> </ul> </li> <li>• ud fra kundeanalysen kunne analysere og vurdere kompetencerne/kravet i salgsafdelingen</li> <li>• kunne vurdere salgsafdelingens implementeringskraft i forbindelse med tidligere tiltag på det salgsmæssige område</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• være i stand til at gennemføre en økonomisk og juridisk analyse, vurdering og prioritering af en kundeportefølje</li> </ul>
<b>Kompetencer</b>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne indgå i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med marketing intelligence med udgangspunkt i kunden</li> <li>• kunne inddrage rele-</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne vurdere og selv kunne opdatere sig om ny viden omkring de logistiske sammenhænge med salgsopgaven og kundens oplevel-</li> </ul>		<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne lave beslutningsgrundlag som støtte for en økonomisk og juridisk vurdering af kundegrundlaget</li> </ul>

Emne	Markedsføring	Logistik	Ledelse/Organisation	Økonomi/Jura
	vante data til vurderingen af virksomhedens kundepleje- og kundeudviklingsstruktur	se af den logistiske situation		

# 1. semester - Salgets Due Diligence (30 ECTS)

Emne	Markedsføring	Logistik	Ledelse/Organisation	Økonomi/Jura
<b>Branche og Konkurrenter (4 ECTS)</b>	Komplekse konkurrenceformer Konkurrentanalyse Klyngedannelse Benchmarking	Logistisk benchmarking	Etik og socialt ansvar inkl. Corporate Social Responsibility  Netværksteori	En analyse og vurdering af de internationale økonomiske omverdensforhold  Finansiell og økonomisk benchmarking
<b>Viden</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller om konkurrencesituationen på markedet</li> <li>• kunne foretage identifikation og analyse af specifikke konkurrenter</li> <li>• have viden om forskellige benchmarking modeller</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have viden om grundlæggende logistisk benchmarking teori og modeller</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have viden om international og national etik og social responsibility</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have grundlæggende kendskab til globaliseringens økonomiske og juridiske virkninger</li> <li>• have forståelse for de internationale handelsflow og juridiske regler på området</li> <li>• kunne forstå EU konkurrenceret baseret på et rimeligt komplekst niveau</li> <li>• kunne forstå økonomisk/finansiell benchmarking teori til sammenligninger indenfor en branche</li> </ul>
<b>Færdigheder</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation som grundlag</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne inddrage relevant logistiske teorier og modeller i forbindelse</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• være i stand til at identificere opbygge egne netværk</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne anskueliggøre effekterne af globalisering og den internationale</li> </ul>

Emne	Markedsføring	Logistik	Ledelse/Organisation	Økonomi/Jura
	<p>for udarbejdelsen af virksomhedens parameterindsats med fokus på salgsindsatsen. I denne forbindelse skal den studerende kunne bencmarke virksomheden over for såvel branchen som konkrete konkurrenter på såvel det strategiske, taktiske og operationelle område</p>	<p>delse med benchmarking af en internationalt orienteret mellemstor virksomhed</p>		<p>handel for en given branche med inddragelse af de væsentligste juridiske forhold</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne bencmarke en virksomhed overfor en konkurrent eller branchen med inddragelse af relevant økonomisk teori</li> </ul>
<b>Kompetencer</b>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne indgå i virksomhedens arbejde med marketing intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet</li> </ul>			<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne håndtere en juridisk og økonomisk vurdering af de eksterne påvirkninger fra både branchen og internationale forhold for en virksomhed</li> </ul>

# 1. semester - Salgets Due Diligence (30 ECTS)

Emne	Markedsføring	Logistik	Ledelse/Organisation	Økonomi/Jura
<b>Innovation (4 ECTS)</b>	Vækstanalyse  Produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer	Procesudviklingsanalyse	Vurdering af den innovative platform, samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter.  Teknologi, fordeling og vægtning af teknologiområder og vurdering af teknologi strategisk grundlag og valg	Projekt styring og målesystem  Idebeskyttelse
<b>Viden</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder</li> <li>• have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• forstå væsentlige metoder omkring processuel innovation</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• forstå moderne teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• forstå økonomisk teori omkring projektstyring og vurdering</li> <li>• forstå omfanget af dansk og europæisk beskyttelsesret omkring produkter og nye ideer</li> </ul>
<b>Færdigheder</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne vurdere en virksomheds anvendelse af processuel innovation</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• være i stand til at vurdere salgsorganisationens innovative strukturer/processer og drivkræfter</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• skal kunne analysere de økonomiske konsekvenser af en given innovationspolitik for en virksomhed</li> </ul>
<b>Kompetencer</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne indgå i virksomhedens arbejde med at planlægge og gennemføre produkt- og konceptudvikling</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne indgå i tværgående teams omkring udviklingen af processuelle tiltag i en mellemstor virksomhed</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne definere Key Performance Indikatorer for virksomhedens innovative arbejde i forbindelse med salgsarbejdet</li> </ul>

				<ul style="list-style-type: none"><li>• kunne holde sig orienteret om de juridiske forhold om beskyttelse af nye løsninger og ideer</li></ul>
--	--	--	--	---

## Metode og videnskabsteori/Videnskabelig metode (5 ECTS)

Faget har som formål at give den studerende forudsætninger for at arbejde med videnskabsteoretiske og metodemæssige problemstillinger, således at de studerende lærer at integrere forståelse af videnskabeligt arbejde og metode med faglighed i rapportskrivning. Faget bygger på allerede gennemgået metodelære på grunduddannelsen (KVU/VVU) og støtter op om semesterprojekterne og bachelorprojektet. I faget vil spørgsmål og problemstillinger fra emneområderne på 1. semester (kunden som udgangspunkt og virksomhedens kompetencegrundlag) blive inddraget.

### Viden og forståelse:

Den studerende skal have et grundlæggende kendskab til væsentlige videnskabsteoretiske problemstillinger og skoler inden for et erhvervsøkonomisk perspektiv. Den studerende skal have forståelse for anvendelse af metodologi i rapportskrivning efter principper for videnskabeligt arbejde.

### Færdigheder

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

Den studerende skal være i stand til/mestre/udføre:

- At problemformulere, strukturere og analysere efter principper for videnskabeligt arbejde og herunder:
  - Udarbejde problemanalyse, herunder foretage problemafgrænsning og opstille problemstilling og hypoteser, foretage metodemæssige overvejelser og begrunde valg af undersøgelsesmetoder
  - Opstille en undersøgelsesplan samt kunne vurdere alternative undersøgelsesmetoders stærke og svage sider
  - Indsamle, bearbejde og tolke kvantitative og kvalitative data samt kunne forholde sig kritisk til et foreliggende eller nyt datamateriale, herunder have kendskab til måleskalaer og kunne bedømme datas relevans, aktualitet, validitet, reliabilitet og generaliserbarhed
  - 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 forudsætnings pålidelighed og gyldighed

### Kompetencer

Den studerende skal være i stand til at udarbejde videnskabeligt baserede rapporter og projekter.

### Opgaver

Ud over øvelsesopgaver stilles afprøves faget med en 24 timers prøve med udgangspunkt i en udleveret case. Prøven skal være bestået for at den studerende kan indstilles til 1. års eksamen.

## 2. Semester – Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv:

Emne	Markedsføring	Logistik	Org/ledelse	Jura	Finans
<b>Udvikling af salgsgrundlaget (7 ECTS)</b>	Udvikling af Internationale salgsstrategier Customer acquisition Customer retention Strategisk CRM NPV, CLC, RFV SCM/Partnerskaber/KAM/GAM Udvikling af salgsplaner	SCM/JIT/MRP Lean Mass customization Customization ERP Partnerskaber	Forandringsledelse Selvudvikling/personligudvikling Teamudvikling Organisations udvikling	Kreditsikring EU Konkurrenceret Service direktivet	Strategic behaviour and game theory Economic value Added and Weighted Average Costs of Capital (WACC) Forecasting models
<b>Viden</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salgsgrundlag baseret på både en relations tilgang og en transaktions tilgang</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• forstå de teoretiske modeller en pendant til udviklingen af den internationale salgsplan og metode</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have en generel og bred viden omkring de ledelsesmæssige teorier, der er med på den rent ledelsesmæssige side til, at udvikle og støtte op omkring udviklingen af forretningsplanen</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• på anvendelsesniveau have viden omkring dansk, EU og international ret omkring de skitserede emner</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• forstå de grundlæggende modeller og deres anvendelse</li> </ul>
<b>Færdigheder</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier for forskellige virksomhedstyper (branche, størrelse, ressourcer m.m.)</li> <li>• kunne begrunde</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne indsamle relevante data for vurderingen og udviklingen af den logistiske plan som støtte for salgsplanen</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne identificere og udvikle nøgleområder salgsorganisationen</li> <li>• kunne udvikle salgsteamet i henhold til de kultur- og værdielementer</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne lave løsningsforslag, der inddrager international erhvervsret for en praktisk salgssituation af medium kompleks ka-</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne anvende den lærte teori i forbindelse med vurderingen af alternative salgsplaner</li> </ul>



	og formidle de valgte strategier i en salgsplan til relevante interessenter		som virksomheden indeholder, herunder håndtering af tilhørende forandrings tiltag	rakter	
<b>Kompetencer</b>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne håndtere og lede/styre udvikling af salgsstrategien med udgangspunkt i forskellige komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter</li> <li>• kunne identificere egne læringsbehov, således at nødvendig viden og færdigheder konstant udvikles</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne udvikle salgsplanen og sikre inddragelse af optimale logistiske teorier og metoder</li> <li>• kunne ajourføre egen læring og færdigheder omkring de logistiske muligheder</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• på det strategisk/taktiske niveau kunne håndtere en effektiv udvikling og styring af salgsniveauet</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne søge relevant juridisk beslutningsinformation omkring komplekse internationale salgssopgaver, især på EU området</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <p>kunne udvikle det økonomiske grundlag for en salgsstrategi i en praktisk sammenhæng for en konkret virksomhed</p>

## 2. Semester – Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv:

Emne	Markedsføring	Logistik	Org/ledelse	Jura	Finans
<b>Det gennemførende salg (5 ECTS)</b>	Reverse marketing Salgsfilosofi Relationsstrategi Produktstrategi Kundestrategi Space management	Distribution E-business Outsourcing Indkøbsformer POS systemer	Taktisk ledelse <ul style="list-style-type: none"> <li>• salgsmøder</li> <li>• motivation</li> <li>• konflikter</li> <li>• coaching</li> <li>• situationsbestemt ledelse</li> </ul> Kreative processer Værdibaseret ledelse Kultur ledelse Salgstræning	International købe- og aftaleret Markedsføringsret	Activity Based Costing og værdikædeoptimering Foreign currency and option theory
<b>Viden</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have viden og forståelse for teorier og modeller der understøtter og udvikler det gennemførende salg</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• have grundlæggende forståelse for logistiske problemstillinger, teori og modeller, som knytter sig til det gennemførende salg</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne forstå og reflektere over ledelse af en salgsorganisation ud fra teorierne knyttet til området</li> <li>• have indsigt i: <ul style="list-style-type: none"> <li>- de kultur-mæssige udfordringer og muligheder, der ligger i det internationale salgsarbejde</li> <li>- formulering af salgstræningsmål</li> </ul> </li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• på anvendelsesniveau have viden omkring dansk, EU og international ret omkring de skitserede emner</li> </ul>	Den studerende skal: forstå grundlæggende teori og modeller på området
<b>Færdigheder</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne vælge og anvende teorier og modeller til plan-</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne vurdere og anvende logistiske meto-</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• skabe et motiverende miljø i salgsafdelingen</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne lave løsningsforslag, der ind-</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne anvende den lærte teori på konkrete interna-</li> </ul>

Emne	Markedsføring	Logistik	Org/ledelse	Jura	Finans
	<p>lægning af det gennemførende salg baseret på den valgte salgsstrategi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne udvikle virksomhedens strategi med udgangspunkt i unikke kundeforhold og kunne formidle dette til relevante interessenter</li> </ul>	<p>der og redskaber til understøttelse af det gennemførende salg</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• udvikle og gennemføre salgsmøder med fokus på de økonomiske resultater og menneskelige indsatsområder</li> <li>• coache sine medarbejdere/sælgere</li> <li>• løse konflikter i eget område</li> <li>• være i stand til at supplere ledelsesindsatsen med elementer fra værdibaseret ledelse i organisationen</li> <li>• løse konflikter inden for området – internt og eksternt</li> <li>• anvende situationsbestemt ledelse på salgsorganisationen</li> </ul>	<p>drager international erhvervsret for en praktisk salgssituation af medium kompleks karakter</p>	<p>tionale salgsopgaver</p>
<b>Kompetencer</b>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne indgå i det gennemførende salgsarbejde i en virksomhed med selvstændigt ansvar på mellemleder niveau</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne identificere logistiske problemstillinger og inddrage relevante logistiske ressourcerpersoner på</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne håndtere og udvikle løsninger omkring komplekse situationer indenfor international salgsledelse /</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne søge relevant juridisk beslutningsinformation omkring komplekse internationale</li> </ul>	<p>Den studerende skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kunne vurdere de økonomiske konsekvenser af en given international salgsindsats inkl. risiko-vurdering og be-</li> </ul>

Emne	Markedsføring	Logistik	Org/ledelse	Jura	Finans
	•	et professionelt niveau til planlægning af det gennemførende salg	partnerskabsledelse	salgsopgaver, især på EU området	grænsning

## 2. Semester – Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv:

Emne	Markedsføring	Logistik	Org/ledelse	Jura	Finans
<b>Opfølgning (3 ECTS)</b>	Kundeopfølgningsværktøjer MIS – Marketing Intelligence Systems /It/applikationer	Måling af den logistiske effektivitet	Måling af personlige, faglige, kulturelle og sociale kompetencer	Forfølgning af udestående fordringer	Balanced Score Card Variance analysis
<b>Viden</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>have viden om og forståelse for gældende teori på området</li> </ul>	Den studerende skal:	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>have viden om International lovgivning på området</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>have forståelse for de generelle teorier og deres anvendelse i det danske erhvervs-liv</li> </ul>
<b>Færdigheder</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne vurdere parameter indsatsen overfor virksomhedens kunder generelt og den enkelte kunde specifikt og kunne give forslag til eventuelle ændringer i strategi og indsats</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne stille forslag til en opfølgningssløsning for forskellige internationale virksomhed</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne foretage en måling af salgsindsatsen – efterfølgende fremkomme med handlingsforslag baseret på måleresultaterne</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne lave forslag til kontraktudformninger vedrørende internationale salgsopgaver</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne opstille et balanced Scorecard for en salgsfunktion og salgsområde samt forslag til opfølgning</li> </ul>
<b>Kompetencer</b>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>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 studeren-</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>selvstændigt kunne holde sig ajour med værktøjer for løbende opfølgning af den logistiske effekt for en konkret international virksomhed</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne udvikle og gennemføre måling af personlige, faglige, kulturelle og sociale kompetencer</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne vurdere de juridiske konsekvenser og opfølgningmuligheder af en international salgsaftale i tilfælde af manglende</li> </ul>	Den studerende skal: <ul style="list-style-type: none"> <li>kunne lave sit eget balanced Scorecard i sammenhæng med en virksomheds overordnede strategi og plan, og sikre løbende opfølgning</li> </ul>

	de kunne identificere egne læringsbehov for at kunne udvikle og vedligeholde relevante kompetencer til dette arbejde			betaling for en mellemstor virksomhed	
--	--	--	--	---------------------------------------	--

## **Bilag B: Retningslinier for opgaver og projekter**

(bilaget er under udarbejdelse, men afventer en koordinering med de øvrige nye professionsbacheloruddannelser).

**Bilag B Skematisk oversigt over professionsbachelor i international handel og markedsføring  
90 ECTS**

<b>1. semester</b>  <b>30 ECTS</b>	<b>Salgets Due Diligence</b>				
	Kunden som udgangspunkt 12 ECTS	Branche og konkurrenter 4 ECTS	Innovation 4 ECTS	Metode og videnskabsteori 5 ECTS	Semesterprojekt 5 ECTS
	Bunden forudsætning	Bunden forudsætning	Bunden forudsætning	24 timers prøve med udgangspunkt i en case	Grupperapport for ekstern opdragsgiver
	Ekstern skr. 6 timer – vægt 2			Intern – vægt 1	Intern – vægt 1
<b>2. semester</b>  <b>30 ECTS</b>	<b>Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv</b>			Valgfrit tema	Semesterprojekt
	Udvikling af salgsgrundlaget 7 ECTS	Det gennemførende salg 5 ECTS	Opfølgning 3 ECTS	10 ECTS	5 ECTS
	Bunden forudsætning	Bunden forudsætning	Bunden forudsætning		Grupperapport for ekstern opdragsgiver
	Ekstern skr. 6 timer – vægt 1			Ekstern mdl. ½ time – vægt 1	Intern – vægt 1
<b>3. semester</b>  <b>30 ECTS</b>	Virksomhedspraktik 15 ECTS		Bachelorprojekt 15 ECTS		
	Evalueringssamtale		Som hovedregel individuelt projekt i samarbejde med en virksomhed		
	Intern – godkendt		Ekstern mdl. ¾ time, rapport 70 %, mdl. 30 % – vægt 2		

\*) Bunden forudsætning defineres af den enkelte institution i det enkelte fag. Det kan fx være en præsentation, en skriftlig opgave eller en synopsis.