

Development (20 ECTS)

Indhold:

- "Development" specialet fokuserer på virksomhedsudvikling på nye markeder, og modne markeder i Europa.
- Fokus er på fundraising/finansiering, internationalisering, kultur, forretningsudvikling og vækst.
- I løbet af specialiseringen vil den studerende udvikle en iværksættertankegang, nyttig i både nye forretningsinitiativer og til at tage eksisterende forretning til det næste niveau. Udvikle indsigt i egne styrker og svagheder, og arbejde struktureret med dem. Udvikle sig på samarbejdsevner.
- I løbet af semestret vil en studietur til og forskning af et vigtigt marked være en integreret del

NB. *Udbydes kun på engelsk*

Mål for læringsudbyttet:

Den studerende skal have viden om:

- Kilder til finansiering for iværksættere, international ekspansion, NGO'er
- Offentlige kilder til erhvervsstøtte
- Kontrakter (sælger, leverandør, valutakurser mv)
- Forskellige metoder til udvikling af forretningsplaner
- OLI internationaliserings modellen/eklektiske modeller
- International handelsret (intellektuel ejendomsret, forsikring, Incoterms og CISG)
- Real options teori
- International revision og opfyldelse
- Modeller til styring F & U-aktiviteter
- Nationale og internationale kulturelle værdier og forskelle
- Industri- og virksomhedskultur
- Udviklede, nye og frontier-markeder

Den studerende skal have færdigheder i:

- Beregning af ROI for faktiske investeringer
- Gennemførelse af en struktureret analyse af virksomhedernes processer og workflow (Business model canvas)
- Udarbejdelse partnerskabsprogrammer (distributioner & leverandører)
- Praktisk organisationsudvikling
- Cross Cultural Management
- Vælge relevante vækststrategier
- Skabelsen af en forretningsplan for et konkret forretningsprojektet
- Budgetlægning for iværksættere (kravene fra banker)
- Evaluere kontrakter
- Vælge relevante idé-genererings metoder
- Udførelse af en dyb brancheanalyse (indsamling af primær data)
- Activity-based metoden
- Evaluere nuværende kreditter og kapitalkontrol
- Lave Risikoanalyse
- Valg af relevante Key Performance Indicators (KPI)

- Vurdering kulturforskelle, nationalt og internationalt, og muligheder og begrænsninger af kultur i det internationale samarbejde

Den studerende skal have kompetencer til at:

- Analysere virksomhedens kompetencer
- Identificere muligheder for virksomhedens forretningsmæssige udvikling
- Praktiske projektstyrings færdigheder
- Bruge engelsk i en forretningsmæssig sammenhæng
- Etablere relationer med internationale partnere af en virksomhed
- Arbejde professionelt med eksterne virksomheder
- Bruge primær forskning som et værktøj til at skabe anbefalinger
- Lave risikovurdering ved international handel
- Vurdere og anbefale en forretningsmulighed for virksomheden i et langt perspektiv
- Prissætte produkter på udenlandske markeder
- Udarbejde en salgstale for et bestemt forretningsprojektet/koncept til relevante interessenter
- Reflektere over ens egen personlige udvikling

Prøveform:

I samarbejde med en virksomhed eller organisation, skal de studerende præsentere en udviklingsstrategi og plan for virksomheden, hvor der fokuseres på et bestemt marked, og mål.

De studerende skal præsentere planen som en salgstale ved eksamen. Der vil være en af 3 potentielle "interessenter" til stede ved eksamen, som den studerende skal præsentere for.

Før eksamen skal de studerende sende 3 mulige dagsordener for mødet/eksamen (som vil blive gennemført som en salgstale-situation)

Gruppe eksamen i alt: 45 min.

Studerendes præsentation: 20 min.