



Studieordning for uddannelsen

HANDELSØKONOM (AK)



2010-2012

Studieordning for uddannelsen til
Handelsøkonom (AK) ved Erhvervsakademierne Dania.

Studieordningen opdateres en gang årligt, således den endelige studieordning gældende fra 1. september 2010 foreligger juni 2010.

Der tages forbehold for eventuelle trykfejl og ændringer

Indholdsfortegnelse

1. INDLEDNING	5
2. STUDIEORDNINGENS STRUKTUR OG INDHOLD.....	5
2.1 STUDIEORDNINGENS STRUKTUR	5
2.2 STUDIEORDNINGENS INDHOLD	5
3. UDDANNELSENS FÆLLEDEL	6
3.1 UDDANNELSENS OVERORDNEDE RAMMER	6
3.1.1 Uddannelsens formål	6
3.1.2 Uddannelsens varighed ó 120 ECTS.....	7
3.1.3 Dimittendens titel.....	7
3.1.4 Optagelsesbetingelser	7
3.2 UDDANNELSENS INDHOLD	8
3.2.1 Uddannelsens kerneområder ó 90 ECTS.....	8
3.2.2 Uddannelsens obligatoriske uddannelseselementer ó 45 ECTS.....	9
3.2.2.1 Erhvervsøkonomi	9
3.2.2.2 Organisation og ledelse.....	10
3.2.2.3 Handelsjura	12
3.2.2.4 Salg, strategi og markedsføring	13
3.2.2.5 Handelskommunikation	14
3.2.2.6 Indkøb og logistik.....	15
3.2.3 Uddannelsens praktikdel ó 45 ECTS.....	16
3.3 UDDANNELSENS STRUKTUR PÅ FÆLLEDELEN	18
3.4 PRØVER	18
3.4.1 Prøver fælles for alle erhvervsakademier.....	19
3.4.1.1 Tværfaglig skriftlig eksamen ó 1. års prøve.....	19
3.4.1.2 Specialeksamen	20
3.4.1.3 Mundtlig eksamen - praktik	20
3.4.1.4 Det afsluttende eksamensprojekt.....	20
3.4.2 Reeksamen.....	21
4. UDDANNELSENS INSTITUTIONSSPECIFIKKE DEL.....	22
4.1 INSTITUTIONSSPECIFIKKE UDDANNELSESELEMENTER ó 15 ECTS	22
4.1.1 International handel.....	22
4.1.2 Internationalt indkøb og supply chain management (SCM)	23
4.1.3 Bilhandel	24
4.1.4 Salgsledelse	25
4.1.5 Detailhandelsledelse	27
4.1.6 Event Management.....	28
4.2 INSTITUTIONSSPECIFIKKE PRØVER	30
4.2.1 Semesterprøve.....	30
4.2.2 Specialeprojekt	30
4.3 MULIGHEDER FOR AT GENNEMFØRE DELE AF UDDANNELSEN I UDLANDET	30
4.4 KRAV TIL SKRIFTLIGE OPGAVER OG PROJEKTER	31
4.4.1 Bundne forudsætninger (BF).....	31
4.5 UNDERVISNINGS- OG ARBEJDSFORMER	32
4.5.1 Projekter.....	33
4.5.1.1 1. Semesterprojekt (strategisk analyse/situationsanalyse).....	34
4.5.1.2 2. Semesterprojekt (virksomheden eksternt)	34
4.5.1 Retningslinjer for differentieret undervisning.....	35
4.5.2 Læsning af tekster på engelsk.....	35
4.6 REGLER OM DELTAGELSE I UNDERVISNINGEN	35
4.7 PRAKTIKKENS GENNEMFØRELSE	36
4.8 REGLER FOR MERIT OG MERITAFTALER.....	36

4.8.1 <i>Horisontal merit</i>	37
4.8.2 <i>Vertikal merit</i>	37
4.9 UDBUD AF ÅBEN UDDANNELSE.....	38
5. REGLER FOR UDDANNELSENS OG STUDIEORDNINGENS KVALITET	38

1. Indledning

Denne studieordning for Handelsøkonomuddannelsen er udarbejdet i fællesskab af landets erhvervsakademier, som har udbudsgodkendelse til uddannelsen. Samarbejdet skal blandt andet sikre, at de færdiguddannede opnår viden, færdigheder og kompetencer på erhvervsakademiniveau, som beskrevet i Kvalifikationsrammen for videregående uddannelse (jf. bekendtgørelse om akkreditering og godkendelse af erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser m.v.)

Desuden skal den fælles studieordning sikre, at de studerende ved studie- eller institutionskift godskrives de beståede fag og kan færdiggøre uddannelsen.

Den enkelte institution kan, når det er begrundet i usædvanlige forhold, dispensere fra de regler i studieordningen, der alene er fastsat af erhvervsakademiet/erhvervsakademierne.

Studieordningen har til formål at give den studerende en overordnet orientering om uddannelsens indhold og de regler, der gælder for optagelse, gennemførelse og evaluering m.v. Reglerne fremgår desuden af nedennævnte bekendtgørelser.

I vejledningen af den studerende står studieordningen og bekendtgørelserne ikke alene, men suppleres af andre uddannelses- og institutionsspecifikke regler og vejledninger, f.eks. eksamensreglement, vejledning i projektskrivning, speciale- og praktikforløb m.m.

2. Studieordningens struktur og indhold

2.1 Studieordningens struktur

Studieordningen er jf. retningslinjerne i Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser opdelt i

- en fællesdel, der finder anvendelse på alle erhvervsakademier, som er godkendt til udbud af uddannelsen
- en institutionsspecifik del, som angiver institutionsspecifikke retningslinjer og krav. Dele heraf kan være udarbejdet i fællesskab af erhvervsakademierne

2.2 Studieordningens indhold

Studieordningen er udarbejdet efter retningslinjerne i Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og Professionsbacheloruddannelser - BEK nr. 636 af 29/06/2009 samt Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelse inden for handel (Handelsøkonom AK) - BEK nr. 698 af 03/07/2009.

Desuden gælder følgende bekendtgørelser og love:

- Bekendtgørelse om akkreditering og godkendelse af erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser - BEK nr. 684 af 27/06/2008

- Bekendtgørelse om ændring af bekendtgørelse om akkreditering og godkendelse af erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser – BEK nr. 691 af 30/06/2009
- Bekendtgørelse om adgang, indskrivning og orlov m.v. ved visse videregående uddannelser – BEK nr. 106 af 09/02/2009
 - ændring af bekendtgørelse om adgang, indskrivning og orlov mv. for visse videregående uddannelser - BEK nr. 432 af 02/06/2009
 - ændring af bekendtgørelse om adgang, indskrivning og orlov mv. for visse videregående uddannelser – BEK nr. 571 af 22. juni 2009
- Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede uddannelser – BEK nr. 782 af 17/08/2009.
- Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse – BEK nr. 262 af 20. marts, 2007
- Bekendtgørelse om kvalitetsudvikling og kvalitetskontrol i erhvervsakademiuddannelserne – BEK nr. 635 af 30. juni, 2000
- Lov nr. 593 af 24. juni, 2005 om gennemsigtighed og åbenhed i uddannelserne m.v.
- Lov nr. 207 af 31. marts 2008 om erhvervsakademiuddannelser og professionsuddannelser

For yderligere information henvises til Undervisningsministeriets hjemmeside www.uvm.dk, som indeholder alle bekendtgørelser og love i forbindelse med korte videregående uddannelser.

3. Uddannelsens fællesdel

I uddannelsens fællesdel beskrives de overordnede rammer for uddannelsen, uddannelsens obligatoriske elementer samt eksamen.

Uddannelsens videngrundlag er erhvervs- og professionsbaseret samt udviklingsbaseret, hvilket indebærer, at uddannelsen er baseret på ny viden om centrale tendenser inden for de erhverv, som uddannelsen retter sig mod, samt ny viden fra forsøgs- og udviklingsarbejde og ny viden fra forskningsfelter, som er relevante for uddannelsens kerneområder.

3.1 Uddannelsens overordnede rammer

3.1.1 Uddannelsens formål

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at kunne varetage arbejdet med at planlægge, organisere og gennemføre opgaver, der bredt vedrører handelsvirksomheders indkøb, salg og markedsføring.

3.1.2 Uddannelsens varighed – 120 ECTS

Uddannelsen er en kort, videregående erhvervsakademiuddannelse med en varighed på 2 år.

Uddannelsen er tilrettelagt som en vekseluddannelse og er normeret til 2 studenterårsværk. Et studenterårsværk er en fuldtidsstuderendes arbejde i 1 år og svarer til 60 point i European Credit Transfer System (ECTS-point). Hele uddannelsen svarer således til 120 ECTS-point.

75 ECTS-point af det samlede uddannelsesforløb gennemføres som undervisnings- og projektforløb på uddannelsesinstitutionen, mens de resterende 45 ECTS-point gennemføres som praktisk uddannelse under lønnet ansættelse (praktik) i en eller flere virksomheder i Danmark eller i udlandet.

Uddannelsen skal være afsluttet senest 4 år efter studiets start. Institutionen kan, hvor der foreligger usædvanlige forhold, dispensere herfra.

3.1.3 Dimittendens titel

En erhvervsakademiuddannelse inden for handel giver ret til at anvende betegnelsen Handelsøkonom AK.

Uddannelsens engelske betegnelse er Academy Profession Degree in Commerce Management, og titlen er AP Graduate in Commerce Management.

3.1.4 Optagelsesbetingelser

- en erhvervsuddannelse i detailhandel, handel, kontor eller finans med engelsk C og erhvervsøkonomi D/matematik D eller
- en gymnasial uddannelse (stx, htx, hhx eller hf) med engelsk C eller
- en erhvervsuddannelse, som kan sidestilles med ovenstående samt, at ansøgeren efter akademiets skøn kan gennemføre uddannelsen.

Der kan gives tilladelse til, at en ansøger søger uddannelsen på et andet grundlag end de fastsatte adgangskrav, hvis ansøgeren efter en realkompetencevurdering skønnes at have faglige kvalifikationer, der kan sidestilles hermed, samt at ansøgeren vurderes at kunne gennemføre uddannelsen.

Tilladelsen betinges af, at ansøgeren senest inden studiestart består en kvalifikationsprøve, eller gennem en anden form for individuel bedømmelse dokumenterer de nødvendige kvalifikationer.

Såfremt der ikke er plads på studiet til alle ansøgere, vil de af akademiet vedtagne prioriteringsprincipper træde i kraft. Ved vurdering af egnetheden kan den studerende blive indkaldt til samtale.

3.2 Uddannelsens indhold

Handelsøkonomuddannelsen består af følgende uddannelseselementer:

- 45 ECTS-point: Undervisning i uddannelsens kerneområder (obligatoriske)
- 45 ECTS-point: Lønnet praktik
- 15 ECTS-point: Institutionsspecifikke uddannelseselementer
- 15 ECTS-point: Afsluttende eksamensprojekt

I alt 120 ECTS-point.

3.2.1 Uddannelsens kerneområder – 90 ECTS

Uddannelsen omfatter følgende kerneområder:

- Kommunikation
- Virksomheden
- Marked og samfund
- Handel

Undervisningen og samt praktikforløbet har følgende mål for læringsudbyttet - opdelt i viden, færdigheder og kompetencer:

Viden:

Den uddannede har viden om:

1. den globale udvikling i samfundsmæssige og interkulturelle forhold samt kommunikationsformer af relevans for national og international handel
2. virksomhedens strategiske og økonomiske organisering, ledelse samt centrale områder inden for handelsjura og grundlæggende selskabsret
3. virksomhedens strategiske muligheder i forbindelse med indkøb, salg og markedsføring
4. iværksætteri og entreprenurens rolle

Færdigheder:

Den uddannede kan:

1. opstille og vurdere virksomhedens idé, mål og strategier samt vurdere virksomhedens organisation og udvikling
2. vurdere driftsøkonomiske problemstillinger, virksomhedens regnskab samt udarbejde virksomhedens driftsbudgetter
3. anlægge en logistisk synsvinkel på virksomhedens handel samt udarbejde handlingsplaner herfor, herunder kunne anvende handelsjura i daglig praksis
4. planlægge, udarbejde og gennemføre markedsanalyser samt opstille handlingsplaner i samarbejde med en konkret virksomhed
5. formidle praksisnære problemstillinger og løsningsforslag på dansk og engelsk inden for salg, indkøb og markedsføring

Kompetencer:

Den uddannede kan:

1. håndtere forskellige funktioner af betydning for virksomhedens indkøb, salg og markedsføring med forståelse for samfundets og omgivelsernes værdier i et globalt marked
2. håndtere praktiske projekter samt handelsprocesser på operationelt og taktisk niveau
3. deltage i koordinering og udførelse af kommunikative opgaver i en internationalt orienteret virksomhed
4. i en struktureret sammenhæng opbygge vidennetværk og indgå i videndeling i relation til erhvervet

3.2.2 Uddannelsens obligatoriske uddannelseselementer – 45 ECTS

Ved den praktiske tilrettelæggelse af undervisningen er kerneområderne opdelt i uddannelseselementer (fag) med egne læringsmål. Dette af hensyn til det tværgående aspekt samt undervisningens optimering.

Der undervises i følgende obligatoriske uddannelseselementer (fag):

- 10 ECTS-point: Erhvervsøkonomi
- 10 ECTS-point: Organisation og ledelse
- 5 ECTS-point: Handelsjura
- 10 ECTS-point: Salg, strategi og markedsføring
- 5 ECTS-point: Handelskommunikation
- 5 ECTS-point: Indkøb og logistik

3.2.2.1 Erhvervsøkonomi

Faget svarer til 10 ECTS-point.

Indhold:

- Driftsøkonomi:
 - *Driftsøkonomiske problemstillinger*
 - *Grundlæggende prisoptimering*
 - *Indsigt i forskellige markedsformer*
- Regnskab:
 - *Regnskabsanalyse*
 - *Kendskab til gældende regnskabslovgivning*
- Budgettering:
 - *Budgettering og budgetmodeller, herunder forretningsplaner*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- grundlæggende regnskabsprincipper og -lovgivning
- virksomhedens omkostningsstruktur
- virksomheders økonomiske styringsområder
- forskellige rapporterings- og økonomistyringsmodeller
- opstilling af virksomhedens resultat-, balance-, og likviditetsbudgetter
- budgettets betydning for styringen af en virksomhed og økonomien i et projekt
- forskellige markedsformer og deres indflydelse på effektiviteten

Færdigheder

Den uddannede kan:

- vurdere driftsøkonomiske problemstillinger
- foretage lønsomhedsbetragtninger under hensyntagen til virksomhedens handlingsparametre
- opstille, analysere og vurdere virksomhedens regnskab
- opstille og analysere forskellige rapporterings- og økonomistyringsmodeller
- opstille virksomhedens resultat-, balance-, og likviditetsbudgetter
- redegøre for konsekvenser i resultat- og likviditetsbudgettet ved ændringer i budgetforudsætninger
- foretage en simpel prisoptimering på baggrund af kendte markeds- og omkostningsforventninger
- vurdere det økonomiske potentiale af et projekt
- anvende generelle operationelle IT-værktøjer

Kompetencer

Den uddannede kan:

- vurdere økonomiske konsekvenser af handlinger på forskellige niveauer i virksomheden

3.2.2.2 Organisation og ledelse

Faget svarer til 10 ECTS-point.

Indhold:

- Personlig udvikling
 - *Metoder til udvikling af personligheden*
 - *Metoder til styrkelse af gennemslagskraft*

- Organisation
 - *Analyse af de centrale elementer i organisationen og de eksterne faktorer, som er bestemmende for organisationens udvikling*
 - *Vurdering af virksomhedens idé, mål og strategier*
- Ledelse
 - *Ledelsesbegrebet, ledelsesadfærd og ledelsesroller*
- Projektstyring
 - *Metoder til projektstyring*
 - *Projektlederrollen*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- udvalgte teorier om personligheden, livsstadier samt adfærd og vaner
- personlighedsanalyser og anvendelsen af disse med forskelligt formål
- metoder til større selvindsigt, empati og indlevelse
- indsigt i entreprenørens rolle, vilkår og personlige egenskaber
- organisationsteori, herunder systemteori samt sammenhængen mellem organisationsstrukturer og koordineringsprincipper
- motivationsteorier
- hvordan grupper fungerer og optimering af gruppesamarbejdet
- ledelsesbegrebet, lederens menneskesyn, ledelsesformer og lederroller
- organisationskulturbegrebet
- styringsniveauer i organisationen og opgavernes fordeling
- styringsprocesser herunder beslutningsmodeller samt strategisk planlægning og ledelse
- innovation og organisationsudvikling
- metoder til projektledelse og projektstyring

Færdigheder

Den uddannede kan:

- analysere og reflektere over egne værdier og behov på baggrund af forskellige personlighedsteorier
- anvende personanalysen til selvrefleksion og afkodning af adfærd
- opstille en personlig handlingsplan med mål og værdier
- kommunikere med indlevelse
- analysere og vurdere en organisations struktur, kultur og processer
- vurdere virksomhedens strategiske muligheder i forhold til den interne og eksterne situation
- reflektere over egen lederrolle, menneskesyn og stil
- anvende projektledelsesværktøjer
- anvende motivations- og gruppeteori i projekt- og casearbejde

Kompetencer

Den uddannede kan:

- udøve selvledelse og selvudvikling
- samarbejde med udgangspunkt i fælles værdier
- arbejde projektorienteret

3.2.2.3 Handelsjura

Faget svarer til 5 ECTS-point.

Indhold:

- Nationale og internationale retskilder samt procesret
- Regler for køb og salg samt kontraktindgåelse
- Kreditsikring
- Grundlæggende selskabsret

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- nationale og internationale retskilder som et middel til at fastslå gældende ret
- procesret, som muliggør en identifikation af den domstol, der skal behandle en given sag og lovvalgsreglerne
- kendskab til reglerne om erstatning udenfor kontrakt, produktansvar samt forsikringsretlige regler
- selskabsformerne, selskabsdannelsen og selskabshæftelsen

Færdigheder

Den uddannede kan:

- anvende de nationale regler om indgåelse af aftaler, herunder reglerne om mellemmænd og principperne om kontraktfrihed
- anvende købeloven på køb af løsøre, herunder især parternes forpligtelser, misligholdelsesformer og misligholdelsesbeføjelser
- anvende principperne i Den Internationale Købelov
- anvende de centrale markedsføringsretlige regler, herunder reglen om god markedsføringsskik samt forbud mod visse markedsføringstiltag
- anvende reglerne om kreditsikring, herunder reglerne om overdragelse af fordringer samt pant og kaution

Kompetencer

Den uddannede kan:

- bidrage ved identifikation af juridiske problemstillinger samt løsningen af disse

3.2.2.4 Salg, strategi og markedsføring

Faget svarer til 10 ECTS-point.

Indhold:

- Salg:
 - *Salgets faser*
 - *Salgspsykologi*
 - *Kundeanalyse*
 - *Personligt salg og forhandlingsteknik*
 - *Præsentationsteknik*
- Markedsføring og strategi:
 - *Virksomhedens interne forhold*
 - *Generelle markedsforhold*
 - *Konkurrence- og udbudsforhold*
 - *Efterspørgselsforhold, segmentering og målgruppevalg*
 - *Analyse af makroforhold*
 - *Markedsanalyse, metode og rapportteknik*
 - *Generelle strategimodeller, herunder vækststrategier*
 - *Virksomhedens handlingsparametre*
 - *Handlingsplaner, implementering og kontrol af disse.*
 - *Markedsmuligheder og iværksætteri*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- virksomhedens strategiske afsætningsmuligheder i forbindelse med markedsføring og salg, herunder viden om distributionens indflydelse på virksomhedens strategiske muligheder
- de strategiske overvejelser ved iværksætteri i relation til opdukkende markedsmuligheder, herunder forståelse for betydningen af samarbejde og personbaserede netværk.

Færdigheder

Den studerende kan:

- planlægge og gennemføre markedsanalyser ved hjælp af enkle desk- og fieldresearch-metoder og med udgangspunkt i analyseresultaterne være i stand til at:

- afdække virksomhedens strategiske situation
 - opstille prognoser for efterspørgsel
 - formulere markedsstrategier
 - anvende virksomhedens handlingsparametre samt
 - inddrage markedsføringsværktøjer til opstilling af handlingsplaner og planer for kontrol heraf
-
- anvende metoder til idégenerering, kreativ problemløsning og problemløsning
 - kan generere og forstå beskrivende statistisk materiale
 - fremstille et struktureret, skriftligt projekt samt gennemføre mundtlige/visuelle præsentationer ved brug af hensigtsmæssige analyse- og præsentationsmetoder.
 - gennemføre tilbudsforretninger, analysere og vurdere kunder og konkurrenter
 - gennemføre salgsprocessen med udgangspunkt i salgets psykologiske faser fra emneudvælgelse til det afsluttende salg og opfølgning

Kompetencer

Den studerende kan:

- gennemføre en situationsanalyse af virksomhedens interne forhold, mikro- og makroverden perspektiv samt virksomhedens overordnede strategier og muligheder for vækst.

3.2.2.5 Handelskommunikation

Faget svarer til 5 ECTS-point.

Indhold:

- Kulturanalyse
- Internationale kommunikationsformer
- Skriftlig og mundtlig handelsfaglig engelsk

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- forskellige landes kultur og værdier
- global udvikling i interkulturelle forhold samt kommunikationsformer i primært engelsktalende lande
- forretningspraksis og kulturelle problemstillinger vedrørende international handel
- korrekt grammatisk sprogbrug i såvel skrift som tale

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende engelsk i professionelle sammenhænge inden for handel og markedsføring
- anvende fagspecifik terminologi, herunder kunne udfærdige breve, mødereferater, resuméer m.v. på engelsk
- gennemføre en enkel lande- og kulturanalyse

Kompetencer

Den studerende kan:

- deltage i koordinering og udførelse af kommunikative opgaver i en internationalt orienteret virksomhed

3.2.2.6 Indkøb og logistik

Faget svarer til 5 ECTS-point.

Indhold:

- Indkøb:
 - *Indkøbsteori og -strategi*
 - *Indkøbets faser*
 - *Leverandørsøgning, -vurdering og -kontrol*
 - *Udbudsforretninger*
- Logistik:
 - *Virksomhedens indgående logistik og materialeforsyningsbehov*
 - *Sammenhængen mellem salg, produktion, materialeforsyning og indkøb.*
 - *Lagerteori og -omkostninger, lagerstyringsprincipper*
 - *Overordnede logistiske styringsprincipper, f.eks. JIT, Kanban m.v.*
 - *Virksomhedens udgående logistik*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- indkøbets og logistikens betydning for virksomhedens strategiske situation
- de kvalitetsmæssige og miljømæssige aspekter i forbindelse virksomhedens vare- og materialeforsyning
- hvordan informationsteknologien kan påvirke virksomhedens logistiske effektivitet.

Færdigheder

Den studerende kan:

- anlægge en logistisk synsvinkel i forbindelse med virksomhedens indkøb, vare- og materialeforsyning, herunder kan opstille og vurdere logistiske mål og strategier
- udarbejde en handlingsplan på grundlag af en logistisk analyse med inddragelse af organisatoriske, kvalitetsmæssige og miljømæssige aspekter
- gennemføre indkøbsprocessen fra udbudsforretning til afsluttende køb og opfølgning
- kan inddrage IT i forbindelse med virksomhedens handel

Kompetencer

Den studerende kan:

- håndtere handelsprocesser med forståelse for beslutningernes logistiske konsekvenser.

3.2.3 Uddannelsens praktikdel – 45 ECTS

Formålet med praktikforløbet er at bibringe den studerende erhvervskompetencer inden for uddannelsens formål og kerneområder.

Praktikforløbet er placeret på uddannelsens 3. semester samt halvdelen af 4. semester. Den studerende har dermed mulighed for at sikre et godt teoretisk fundament på første år, før praktikforløbet med løn starter. Praktikforløbet er som udgangspunkt tilrettelagt som et langt ubrudt forløb af hensyn til såvel virksomhedens mulighed for at få en praktikmedarbejder, som kan nå at løse tilstrækkeligt komplekse opgaver, og den studerendes mulighed for grundig fordybelse i erhvervspraksis.

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den studerende har viden om:

- virksomhedens idé, mål og strategier
- virksomhedens organisering og ledelse samt økonomiske situation
- samfundsmæssige og interkulturelle forhold af relevans for virksomhedens handel
- virksomhedens logistik, herunder håndtering af indkøbs- og salgsfunktionerne
- indholdet af en konkret jobfunktion inden for salg, indkøb eller markedsføring samt funktionens samspil med virksomhedens øvrige funktioner
- opbygning af vidennetværk

Færdigheder

Den studerende kan:

- analysere og reflektere over egen evne til indfrielse af målene i den opstillede handlingsplan for praktikforløbet
- reflektere over faglig og personlig udvikling under praktikforløbet
- opstille nye, fremtidige mål for den aktuelle jobfunktion
- kan formidle praksisnære problemstillinger og løsningsforslag inden for salg, indkøb eller markedsføring i praktikvirksomheden
- vurdere driftsøkonomiske, logistiske, handels- eller markedsføringsmæssige problemstillinger i virksomheden samt opstille forslag til handlingsplaner

Kompetencer

Den studerende kan:

- selvstændigt bestride en jobfunktion inden for handel
- håndtere praktiske problemstillinger og handelsprojekter på operationelt og taktisk niveau
- deltage i koordinering og udførelse af kommunikative opgaver i virksomheden
- opbygge vidennetværk og indgå i videndeling i relation til erhvervet

For yderligere information om praktikdelens gennemførelse se afsnit 4.2 under den institutionspecifikke del af studieordningen.

3.3 Uddannelsens struktur på fællesdelen

Uddannelsen er som ovenfor nævnt struktureret med 75 ECTS-point teori samt 45 ECTS-point i lønnet ansættelse i en virksomhed. Under hele uddannelsen sikres progressionen desuden ved en række institutionsspecifikke temaer, projekter og prøver.

1. semester		2. semester		3. semester		4. semester	
Virksomhed og marked		Implementering og ledelse		Praktik		Praktik og eksamensprojekt	
Erhvervsøkonomi - Driftsøkonomi - Regnskabsanalyse	5	Erhvervsøkonomi - Budgettering - Økonomistyring	5	Praktik	30	Praktik	15
Organisation og ledelse - Personlig udvikling - Organisation	5	Organisation og ledelse - Ledelse - Projektstyring	5				
Salg, strategi og markedsføring - Metode - Situationsanalyse - Personligt salg	5	Salg, strategi og markedsføring - Markedsanalyse - Handlingsplaner - Iværksætteri	5			Mundtlig eksamen praktik	
Handelskommunikation - Engelsk - Kultur	5	Handelsjura	5			Projektarbejde	15
Indkøb og logistik	5	Institutionsspecifikke valgfag	10	Specialeeksamen			
International handel*	5	Tværfaglig skriftlig eksamen				Prøve afsluttende eksamensprojekt	
ECTS pr. semester	30		30		30		30

* International handel er et institutionsspecifikt, obligatorisk fag

3.4 Prøver

Uddannelsens prøver/eksaminer er tilrettelagt inden for rammerne af Bekendtgørelse om prøver og eksamen i erhvervsrettede uddannelser, Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse samt Bekendtgørelse om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser.

Den studerende skal aflægge 4 prøver, herunder det afsluttende eksamensprojekt, som er fælles for alle godkendte udbydere af uddannelsen. Dertil kommer institutionsspecifikke obligatoriske prøver, projekter og bundne forudsætninger, der skal sikre progression samt opnåelse af færdigheder og kompetencer. Se nedenfor under afsnit 4.

Såfremt en prøve/eksamen ikke er bestået, kan den studerende indstille sig til reeksamen, dog højst 3 gange til samme prøve/eksamen.

Det er en forudsætning, at den studerende har bestået de obligatoriske projekter/prøver samt bundne forudsætninger for at kunne indstille sig til det efterfølgende projekt eller prøve. Ligeledes skal samtlige forudgående prøver og obligatoriske projekter være bestået for at kunne indstille sig til det afsluttende eksamensprojekt.

Der er udarbejdet særlige bedømmelsesplaner for alle prøver, som beskriver kravene til opnåelse af bestemte karakterniveauer i henhold til 7-skalaen.

3.4.1 Prøver fælles for alle erhvervsakademier

De 4 prøver, som er fælles for alle udbydere af uddannelsen, er alle individuelle og bedømmes efter 7-skalaen. Prøven skal bestå med minimum karakteren 02.

I tilfælde af, at en eksamen ikke består, henvises til erhvervsakademiets regler for reeksamination. Ved mundtlig eksamen vil det almindeligvis være næste gang, der afholdes mundtlige eksaminer på uddannelsen. Ved tværfaglig skriftlig eksamen afholdes der en reeksamination i starten af 3. semester.

3.4.1.1 Tværfaglig skriftlig eksamen – 1. års prøve

Eksamen afholdes ved afslutningen af 2. semester som en 6 timers skriftlig, flerfaglig prøve.

48 timer før afholdelse af eksamen udleveres et caseoplæg til hver enkelt eksaminand. Casen må diskuteres blandt de studerende, men uddannelsesinstitutionen og underviserne besvarer ikke spørgsmål vedrørende materialet.

Ved starten af den 6 timers skriftlige prøve udleveres et opgaveark med spørgsmål, som tager udgangspunkt i casen.

Eksamen tilrettelægges, så den bredt kombinerer væsentlige områder fra undervisningen på første og andet semester. Prøven skal dokumentere den studerendes evne til at opnå de læringsmål, der fastsat for 1. studieår.

Vurdering: Prøven gennemføres med ekstern censur, og der gives karakter efter 7-skalaen. Prøven skal være bestået inden udgangen af den studerendes 2. studieår efter studiestart, for at den studerende kan fortsætte på uddannelsen.

3.4.1.2 Specialeeksamen

Eksamen afholdes i anden halvdel af 3. semester.

Emnerne, der afprøves, skal ligge bredt indenfor specialevalgets emner samt inddrage elementer fra de obligatoriske kerneområder. Den studerende skal således arbejde med en konkret problemstilling fra praktikvirksomheden ved anvendelse af teori og erfaring, hvor hovedvægten ligger på specialet. Besvarelsen skal foreligge i form af en skriftlig rapport som basis for en mundtlig prøve.

Prøven skal dokumentere den studerendes evne til at identificere, afgrænse og analysere en praktisk problemstilling i praktikvirksomheden. Den studerende skal desuden kunne opstille og evaluere forslag til løsninger og implementeringsproces.

Vurdering: Eksamen har en varighed på 30 minutter, og der gives en samlet karakter efter 7-skalaen. Den skriftlige og den mundtlige del vægter hver især med 50 %.

3.4.1.3 Mundtlig eksamen - praktik

Eksamen afholdes medio 4. semester.

Formålet med den mundtlige eksamen er at afprøve den studerendes evne til at reflektere over opnåelse af læringsmål i praktikdelen. Den studerende skal kunne dokumentere opbygning af relevant netværk samt såvel personlig som faglig udvikling ved løsning af arbejdsopgaver. På baggrund heraf redegør den studerende for det afsluttende eksamensprojekts problemstilling, analyseproces og forventet inddragelse af værktøjer.

Den studerende skal vise kompetencer i at inddrage relevante værktøjer på tværs af fagområder samt kunne argumentere for en såvel faglig som personlig plan for opnåelse af læringsmål i den resterende del af uddannelsen.

Den studerende udarbejder en kort rapport, som danner grundlag for den mundtlige eksamen.

Vurdering: Prøven har en varighed på 30 minutter og gennemføres med intern censur. Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen, hvor den mundtlige del vægter 80 %.

3.4.1.4 Det afsluttende eksamensprojekt

Det afsluttende eksamensprojekt afslutter uddannelsen ved udgangen af 4. semester. Ved eksamen indgår såvel en skriftlig som mundtlig del.

Formålet med det afsluttende eksamensprojekt er, at den studerende på et metodisk grundlag dokumenterer evne til at bearbejde en praksisnær problemstilling i relation til en konkret opgave i en handelsvirksomhed. Opgaven skal ligge inden for centrale problemstillinger i uddannelsen og indeholde elementer fra specialedelen.

Eksamensprojektet skal normalt udarbejdes med udgangspunkt i praktikvirksomheden, hvorved eksamensprojektet normalt vil blive en løsning af en konkret og virksomhedsspecifik

problemstilling. Projektet kan også tænkes at være af mere brancheorienteret karakter, hvis dette er et ønske fra virksomheden.

Det afsluttende eksamensprojekt skal udarbejdes individuelt og andrage et omfang på 50 sider. Problemformuleringen og titel skal godkendes af vejleder.

Selve eksaminationen har en varighed på 45 minutter.

Vurdering

Prøven er med ekstern censur, og der gives én samlet karakter for det afsluttende eksamensprojekts skriftlige og mundtlige del

I den samlede vurdering vægtes således:

Den skriftlige del: 80 %

Den mundtlige del: 20 %

Såfremt den studerende ikke består det afsluttende eksamensprojekt, skal der udarbejdes et nyt projekt med udgangspunkt i en helt ny problemformulering.

3.4.2 Reeksamen

Såfremt en studerende har været forhindret i at deltage i en prøve på grund af sygdom, skal den studerende have mulighed for at indstille sig til samme prøve i samme eller næstfølgende termin.

Såfremt den studerende ikke har bestået en prøve eller udebliver fra en prøve, kan den studerende indstille sig til en ny prøve i samme eller efterfølgende termin. Indstillingen skal ske skriftligt til kontoret senest 14 dage efter, at karakteren er oplyst. Indstillingen til reeksamen er på den studerendes eget ansvar.

4. Uddannelsens institutionsspecifikke del

Uddannelsens institutionsspecifikke del indeholder særlige uddannelseselementer samt beskrivelse af en række lokale rammer for praktik, prøver, deltagelse i undervisningen med videre. Enkelte afsnit kan være udarbejdet i fællesskab af flere institutioner.

4.1 Institutionsspecifikke uddannelseselementer – 15 ECTS

Der udbydes på handelsøkonomuddannelsen en række uddannelseselementer, som er en særlig specialisering og perspektivering bredt relateret til uddannelsens kerneområder. Nogle er bundne/obligatoriske fag, mens andre kan være valgfrie på den enkelte uddannelsesinstitution.

På Erhvervsakademi Dania udbydes følgende institutionsspecifikke uddannelseselementer:

- 5 ECTS: International handel (obligatorisk)
- 10 ECTS: Internationalt indkøb og supply chain management (valgfri)
- 10 ECTS: Bilhandel (valgfri)
- 5 ECTS: Salgsledelse (valgfrit)
- 5 ECTS: Detailhandelsledelse (valgfrit)
- 10 ECTS: Event Management (valgfrit)

Udbuddet af de valgfrie uddannelseselementer er geografisk betinget. Se derfor nedenstående beskrivelser.

4.1.1 International handel

Faget svarer til 5 ECTS-point og er obligatorisk.

Udbudssted: Alle

Indhold

- Relevante økonomiske indikatorer
 - *Arbejdsløshed*
 - *Inflation*
 - *Betalingsbalancen*
 - *Vækst*
 - *Konjunkturbevægelser*
- Politiske instrumenter
 - *Konjunkturpolitik herunder bl.a. Pengepolitik, Finanspolitik, Valutapolitik*
 - *Strukturpolitik*
- Global økonomi
 - *Rentens betydning*
 - *Udviklingstendenser*
- Internationale samarbejdsorganisationer
 - *WTO, EU, NAFTA, ASEAN osv.*

- Handelshindringer / told

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- virksomhedens makromiljø
- relevante økonomiske indikatorer
- hvilke politiske instrumenter, der kan tages i brug for at opfylde forskellige politiske målsætninger
- hvordan udviklingstendenser i verdensøkonomien kan påvirke afsætningen af varer nationalt og internationalt
- relevante internationale samarbejdsorganisationer
 - WTO, EU, NAFTA, ASEAN osv.
- handelshindringers betydning for afsætningen af varer
- relevante informationskilder til identificering af makroøkonomiske forhold

Færdigheder

Den uddannede kan:

- vurdere, hvordan ændringer i makromiljøet kan påvirke virksomhedens handel
- vurdere, hvordan forskellige politiske tiltag kan påvirke virksomhedens handel
- vurdere, hvordan handelshindringer kan påvirke virksomheden
- vurdere, hvordan internationale handelsorganisationer kan påvirke virksomheden
- anvende statistisk materiale omkring makroøkonomiske forhold til at vurdere udviklingsmuligheder for virksomheden

Kompetencer

Den uddannede kan:

- gennemføre en analyse af, hvordan makromiljøet påvirker virksomhedens handel

4.1.2 Internationalt indkøb og supply chain management (SCM)

Faget svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Randers og Hobro

Indhold:

- Supply Chain Management
- Kulturel kommunikation
- Forhandlingsteknik
- Indkøbsjura og offentligt indkøb

- It og indkøb

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- indkøbsdisciplinen og nøglekoncepter forbundet hermed
- virksomhedens placering og afhængighed af forsyningskæden globalt
- samspillet mellem indkøb og de øvrige aktører i værdikæden
- indkøb og lagerstyring som konkurrenceforbedrende funktion i virksomheden
- Hofstede, Hall og Gesterlands teorier om nationale kulturdimensioner
- lovvalsregler, international købelov (CISG) og Incoterms
- udbudsreglerne ved offentlige indkøb

Færdigheder

Den uddannede kan:

- planlægge og gennemføre enkle analyser af virksomhedens placering i forsyningskæden og samspillet mellem indkøb og den enkelte aktører i værdikæden
- deltage i valg af hensigtsmæssige indkøbsstrategier og værktøjer under hensyntagen til omkostninger og forsyningssikkerhed
- analysere og præsentere indkøbsdata ved brug af Excel
- deltage i forberedelse og gennemførelse af forhandlinger med leverandører
- analysere kulturelle casestories med udgangspunkt i relevante kulturteorier
- begå sig i forretningsmæssige sammenhænge, hvor man indgår i et samarbejde med partnere, som har forskellig kulturel baggrund
- identificere forskelle mellem den danske og den internationale købelov samt problemstillinger vedrørende lovvalg og værneting eller manglen på samme i virksomhedens internationale kontrakter
- deltage i valg af incotermklausul samt i udarbejdelsen af offentligt udbudsmateriale

Kompetencer

Den uddannede kan:

- deltage i håndteringen af indkøbets og lagerstyringens strategiske, taktiske og operationelle processer i virksomhedens forsyningskæde

4.1.3 Bilhandel

Faget svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Silkeborg

Indhold:

- Bilbranchen i Danmark og internationalt

- Salg og markedsføring
- Markedsforståelse
- Eftermarkedet
- Lovgivning i forbindelse med bilhandel
- Finansiering og leasing
- IT-værktøjer

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- Bilbranchens struktur og kontraktforhold
- brancheorganisationernes opbygning og funktion
- bilmarkedets særlige kendetegn i forbindelse med salg og markedsføring
- eftermarkedet, herunder kendskab til værkstedets indretning, teknisk gennemgang af bil, gennemgang af økonomi på henholdsvis mekanisk værksted, pladeværksted og reservedelslager
- lovgivningen i forbindelse med bilhandel
- afgiftsregler
- finansiering og leasing af biler
- IT-værktøjer, herunder værktøjet Bilinfo samt generel viden om relevante IT-værktøjer

Færdigheder

Den uddannede kan:

- planlægge og gennemføre salg samt eftersalg indenfor branchen
- anvende branchens mest anvendte IT-software
- prisfastsætte nye og brugte biler
- udarbejde prisforslag og dokumenter vedrørende finansiering og leasing
- udarbejde slutsedler

Kompetencer

Den uddannede kan:

- håndtere de væsentligste jobfunktioner indenfor bilhandel
- håndtere planlægning og gennemførelse af markedsføringstiltag indenfor bilhandel

4.1.4 Salgsledelse

Faget svarer til 5 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Randers

Indhold:

- Salgs- og forhandlingsteknik
- Salgsledelse
- Sælgermotivation
- Salgets kundepotentiale
- Salgets konkurrencedygtighed
- Salgets økonomi
- Salgets organisatoriske roller

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- salgets begreber og salgskanaler
- salgets mangfoldige faser indenfor opsøgende salg og kundesalgspleje – herunder Key Account Management og fokus på værdi for køber
- salgets planlægning – herunder salgsstrategi, vurdering af kundepotentiale og kundeværdi for virksomheden samt egnede markedsføringsmuligheder med B2B, B2C og B2S markedsføring
- salgsledelsens motivering og ledelse af sælgerstyrken – herunder projektstyring af salgsarbejdet
- salgets økonomi på kundeniveau og virksomhedsniveau

Færdigheder

Den uddannede kan:

- planlægge og gennemføre de fleste former for opsøgende salg og salgspleje med hovedvægt på B2B-markedet samt de særlige faktorer ved salg på B2C- markedet og B2S-markedet
- analysere og vurdere sælgers rolle samt funktion i salgsteamet og salgsorganisationen
- analysere og vurdere henholdsvis salgs- og marketingafdelingens roller samt deres funktion i relation til den øvrige virksomhed
- anvende metoder til forståelse, strukturering og vurdering af kundepotentiale samt egnede indsatsmuligheder
- opstille og vurdere planer for ledelsen af sælgerstyrken, herunder ruteplanlægning, samesøg og sælgerfeedback
- planlægge og gennemføre sælgermøder samt opstille plan for motivation af sælgere
- analysere og vurdere salgets konkurrencedygtighed og økonomi

Kompetencer

Den uddannede kan:

- deltage i fastlæggelse af salgsstrategi
- deltage i håndteringen af salgsledelsens funktioner og implementering af beslutninger
- håndtere salgsbesøgets planlægning, forhandlingsprocesser, afslutning, opfølgning og evaluering

4.1.5 Detailhandelsledelse

Faget svarer til 5 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Randers

Indhold:

- Detailhandel
 - *Grundlæggende definitioner og begreber i detailhandelsledelse (Retailing)*
 - *Detailhandlens udvikling set i et historisk perspektiv*
 - *de nye IT-teknologiske påvirkninger af detailhandlen*
 - *Kortlægning af detailhandelsstrukturen på såvel hjemmemarkedet som på de internationale markeder*
 - *De teoretiske butikstypers og kædeformers muligheder og begrænsninger på forskellige internationale markeder*
 - *diverse detailhandelsteorier*
 - *Mærkevareproducenter og Retailing*
- Konzeptudvikling
 - *Ved hjælp af en relevant konceptudviklingsmodel – at kunne være innovativ*
 - *Ved hjælp af en relevant konceptudviklingsmodel – at kunne relancere eller blot løbende evne at kunne sikre et eksisterende koncept til fornyelse*

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- grundlæggende definitioner samt begreber i detailhandel (Retailing)
- den historiske udviklings betydning for nutidens butiksstruktur på såvel hjemmemarkedet som internationalt
- de væsentligste IT-teknologiske påvirkninger og konsekvenser for såvel detailhandlen som mærkevareproducenterne
- muligheder og trusler for diverse teoretisk (generiske) butikstyper på såvel hjemmemarkedet som internationale markeder
- muligheder og trusler ved at anvende forskellige former for kædesamarbejde på såvel hjemmemarkedet som internationale markeder

- kooperationen i såvel Danmark som andre lande
- relevante detailhandelsteorier
- hvordan såvel producenter som detailhandlen må arbejde stadig mere professionelt med for eksempel konceptudvikling
- samarbejde mellem detailhandlen og mærkevareindustrien
- konceptudviklingsmodellen samt relationen mellem denne og studiets øvrige uddannelseselementer

Færdigheder

Den uddannede kan:

- analysere og reflektere over detailhandlens strukturudvikling
- analysere og reflektere over såvel hjemmemarkedet som internationale markeders historiske udvikling
- vurdere konsekvenserne af nye IT-teknologiske muligheder og trusler for såvel detailhandlen som mærkevareproducenter
- vurdere diverse teoretiske butikstypers, kædeformers samt konkrete koncepters muligheder og trusler – såvel på hjemmemarkedet som det internationale marked
- analysere og reflektere over udvikling ved hjælp af relevante detailhandelsteorier
- udarbejde forslag til et scenarie på den fremtidige udvikling i butiksstrukturen samt kædedannelserne
- vurdere, hvordan et eventuelt tættere samarbejde mellem Retailer og mærkevareleverandører kan ledes
- omsætte en idé til et konkret koncept med anvendelse af samtlige relevante trin i en given konceptmodel
- konceptforny et eksisterende koncept ved hjælp af en konceptudviklingsmodel
- inddrage relevant teori fra de obligatoriske uddannelseselementer på de enkelte trin i konceptudviklingsmodellen

Kompetencer

Den uddannede kan:

- arbejde professionelt og tidssvarende med Retailing hos såvel en producent som hos en Retailer
- deltage i udviklingen og opbygningen af et nyt detailhandelskoncept
- indgå i og koordinere arbejdet med konceptfornyelse af et eksisterende koncept.

4.1.6 Event Management

Faget svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Business College Horsens

Indhold:

- Event Management i praksis – tæt samarbejde i og med virksomheder om gennemførelse af events og større projekter

- Projektledelse med inddragelse af kreative og innovative processer
- Salgs- og samarbejdsteknikker med fokus på kommunikation og skabelse af relationer i forhold til idé- og planlægningsfasen af events
- Kreativ markedsføring og branding med fokus på nyeste kommunikationsmedier
- Lovgivning og dens rammer for Event Management

Mål for læringsudbytte:

Viden

Den uddannede har viden om:

- Begrebet Event Management og udbredelsen af området i Danmark og i udlandet
- Virksomhedernes behov for igangsætning og gennemførelse af events, såvel internt som eksternt
- Grundlæggende projektledelse med fokus på projektets faser fra opstart til gennemførelse i et kreativt og innovativt perspektiv
- Projektsalgsteknikker ved events med oplevelsesøkonomiske perspektiver
- Markedsføring af events ved brug af de nyeste kommunikationsmedier
- Særlige regler og love i forbindelse med kultur og events

Færdigheder

Den uddannede kan:

- Analysere virksomhedens behov for valg af events, der kan understøtte virksomhedens brand og målsætninger
- Planlægge og gennemføre events i forhold til virksomhedens behov
- Formidle og sælge events til kunder og samarbejdspartnere med henblik på mersalg inden for oplevelser, service og kulturelle begivenheder
- Udarbejde plan for markedsføring af events og identificere de optimale kommunikationsmedier til understøttelse af selve markedsføringen
- Forstå og arbejde ud fra lovgivning på området
- Analysere resultater af gennemførelsen af events i virksomheden og dermed kvalitetssikre fremtidige events

Kompetencer

Den uddannede kan:

- Som tovholder planlægge og gennemføre events ved anvendelse af kreative og innovative processer
- Deltage i virksomhedens arbejde med markedsføring og branding af events med udgangspunkt i nyeste kommunikationsmedier
- Sikre kvalitet i virksomhedens events gennem kvalitetsmåling og kvalitetsoptimering

4.2 Institutionsspecifikke prøver

Der er af institutionen - foruden ovenstående prøver i studieordningens fællesdel - fastsat institutionsspecifikke, interne prøver, som løbende skal afprøve den studerendes viden, færdigheder og kompetencer.

4.2.1. Semesterprøve

Semesterprøven er en individuel afprøvning ved slutningen af 1. semester

Der kan være tale om en skriftlig afprøvning under eksamenslignende forhold, som afprøver den studerendes faglige viden og færdigheder i uddannelseselementerne fra det forløbne semester. Prøverne vil have en varighed af 2-3 timer pr. prøve, hvilket vil fremgå af uddannelsens aktuelle aktivitetsplan. Alternativt kan der være tale om projekter, som på tilsvarende vis kan teste den studerendes individuelle formåen.

Formålet med prøverne er at sikre, at den enkelte studerende gennem målrettet studie og test i fagene opnår øget indsigt i egne aktuelle faglige færdigheder efter 1. semester.

Der gives en intern karakter efter 7-skalaen. Består semesterprøven af flere prøver skal den studerende samlet set bestå med 02 i gennemsnit. Består delprøverne samlet set ikke, skal den studerende reeksamineres i de dele, som ikke er bestået.

4.2.2. Specialeprojekt

Projektet skal ligge inden for de studerendes specialedel.

Specialeprojektet tager udgangspunkt i en konkret, praktisk problemstilling, som ligger inden for det valgte speciale, hvor der skal være særligt fokus på implementeringsdelen. Problemformuleringen er enten bundet eller skal godkendes af vejleder.

Processen:

Processen har til formål at vise, at den studerende kan arbejde projekt- og problemorienteret inden for et specifikt fagområde med samtidig inddragelse af relevante fagområder på tværs. De endelige rammer for specialeprojektet aftales på baggrund af det aktuelle projektoplæg som tilpasses specialets særlige faglige muligheder.

Produkt og proces evalueres ved en individuel prøve ved projektets afslutning.

4.3 Muligheder for at gennemføre dele af uddannelsen i udlandet

Uddannelsen til Handelsøkonom opfordrer til og giver mulighed for gennemførelse af praktikdelen i udlandet. Den studerende kan desuden søge om tilladelse og støtte til at læse enkelte uddannelseselementer i udlandet, såfremt erhvervsakademiet vurderer, at forløbet vil være

hensigtsmæssigt i forhold til det samlede uddannelsesforløb på Handelsøkonomuddannelsen.

4.4 Krav til skriftlige opgaver og projekter

Foruden ovenstående rammer for projekter og prøver, har Erhvervsakademi Dania følgende krav til skriftlige opgaver:

Afleveringsopgaver

Underviser(ne) opstiller kravene i opgaven (i daglig tale BF jf. nedenfor). Opgaverne er individuelle, medmindre andet bliver eksplicit aftalt. Opgaverne må diskuteres med medstuderende, men det skal tydeligt fremgå, at besvarelsen er individuelt udarbejdet. Ved manglende godkendelse stiller underviser en ny opgave eller anmoder om en forbedring.

Alle opgaver skal være godkendt for at kunne deltage i en efterfølgende prøve. Der gives karakter samt kommentarer til alle opgaver.

Projekter - generelt

De formelle krav til projekter, herunder problemformulering, indhold og tekststørrelse mv. fremgår af akademiets "Vejledning til skriftlige opgaver". Alle projekter skal være bestået for at kunne deltage i den efterfølgende prøve.

Projekter – specifikt

Til alle projekter udleveres der i god tid før projektets afvikling et projektoplæg indeholdende mål, fagområder, formkrav samt tidsplan for vejledning og evaluering. Der vil desuden være en mundtlig introduktion til projektet.

På Handelsøkonomuddannelsen vil alle projekter tage afsæt i en konkret virksomhed.

4.4.1 Bundne forudsætninger (BF)

Når en opgave eller aktivitet af erhvervsakademiet kaldes "en bunden forudsætning" er det ensbetydende med, at opgaven/aktiviteten skal bestås/godkendes som grundlag for indstilling til den efterfølgende prøve. Bundne forudsætninger ligger udover de krævede projekter og prøver. De vil fremgå af uddannelsens aktuelle aktivitetsplan.

Eksempler på bundne forudsætninger er afleveringsopgaver og præsentationer samt deltagelse i forhandlings- og salgsteknikaktiviteter, virksomhedsbesøg, temadage m.v.

Aflevering

Den ansvarlige underviser fastsætter rammerne for deadline, indhold, omfang og sted, som typisk vil ske i forbindelse med undervisningen. Der er følgende regler ved manglende overholdelse af deadline.

- 1. afleveringsfrist overskrides: 2. afleveringsfrist er tre hverdage senere, hvor den oprindelige opgave udbygges med et ekstra spørgsmål. Spørgsmålet offentliggøres på dagen for 1. afleveringsfrist

- 2. afleveringsfrist overskrides: 3. afleveringsfrist er tre hverdage senere direkte til underviser. Opgaven fra 2. afleveringsfrist udbygges med yderligere et ekstra spørgsmål, som offentliggøres på dagen for 2. afleveringsfrist.

Underviseren er forpligtet til at gøre status over afleveringer på dagen og give besked til fraværskoordinatoren vedr. eventuel manglende aktivitet.

Alle studerende har 3 forsøg. Afvises det sidste forsøg har den studerende efter samtale med uddannelseslederen mulighed for at søge dispensation hos uddannelseslederen.

4.5 Undervisnings- og arbejdsformer

På uddannelsen indgår undervisning i erhvervs- og fagområdets praksis og central anvendt teori og metode samt, i det omfang det er relevant, undervisning i miljømæssige problemstillinger, samspillet mellem forskellige kulturformer samt entrepreneurskab. Undervisningsformerne skal udvikle den studerendes selvstændighed, samarbejdsevne og evne til at skabe fornyelse.

Relevant erhvervspraksis opfattes bredt som problemstillinger i handels- og servicevirksomheder herunder handel på business to business markedet samt detailhandlen.

Undervisningen skal ved valg af faglige emner og temaer inddrage problemstillinger fra forskellige typer af virksomheder med fokus på de udfordringer, som omstilling, udvikling og internationalisering medfører. Dette såvel i de obligatoriske uddannelseselementer som i specialeforløbet.

I undervisningen vil arbejds- og læringsformer, der udvikler selvstændighed, samarbejdsevne og innovationsevne, være det bærende element. Projektarbejde, vejledning, workshops og fieldwork vil være de centrale arbejds- og læringsformer. De studerende inddrages løbende i undervisningens tilrettelæggelse og tilskyndes til teambuilding, gensidig undervisning og kreativ udfoldelse.

Der gives ved uddannelsens start en grundig introduktion til uddannelsens formål og metoder samt værdier på erhvervsakademiet. Der lægges særlig vægt på arbejdet med gruppeprocesser, den personlige udvikling og hurtig inddragelse af virksomhedskontakter i undervisningen.

I første semester foretages en grundig introduktion til muligheden for specialisering, således den studerende kan foretage et kvalificeret valg, såfremt erhvervsakademiet udbyder valgmuligheder. Introduktionen vil blandt andet omfatte inddragelse af praktikere inden for specialeområderne, som kan orientere om branchens / funktionens særlige karakteristika, krav og udviklingsmuligheder.

Undervisningen i de forskellige uddannelseselementer tilrettelægges i temaer, således projekter og prøver under det teoretiske forløb forekommer som en logisk afprøvning i det gennemgåede stof. Dette vil fremgå af erhvervsakademiets aktuelle aktivitetsplan samt lektionsplaner.

Den studerende søger parallelt med undervisningen praktikplads i en dansk eller udenlandsk virksomhed. Erhvervsakademiet vejleder i udarbejdelse af ansøgning og ansøgningsmetoder herunder brug af netværk.

4.5.1 Projekter

Projekterne har til formål at dokumentere den studerendes evne til at arbejde tværfagligt og helhedsorienteret samt opøve færdigheder og kompetencer i at foretage problemidentifikation, definere, analysere og løse problemstillinger inden for studiets fagområder.

Alle projekter har et hovedmål, som defineres af erhvervsakademiet under hensyntagen til temaet. Problemformuleringen skal godkendes af vejleder på projektet. For at nå målet kan vejledere vælge løbende at stille delprojektopgaver, som skal løses for at nå frem til den optimale løsning af projektet. Heri kan indgå faglige kursusforløb, virksomhedsbesøg, gruppediskussioner, løsning af mindre opgaver m.m.

Formalia

Projekternes omfang er fra 15 til 25 sider. I projekterne vil der typisk indgå en obligatorisk procesevaluering. Desuden kan der indgå et engelsk resumé, hvilket normalt skal have et omfang svarende til 10 % af projektets samlede omfang.

Ved alle projekter udleveres et specifikt projektoplæg som introduktion til forløbet.

Opponering

Nogle projekter omfatter en opponering, hvor de studerende skal evaluere og opponere på hinandens opgaver. Eksempel på projektbehandling:

- Projektløser/projektløseres perspektivering af projektet (10 min.)
- Opponentgruppens / opponertens gennemgang (30 min.)
- Vejleders evaluering af projektet (5 min.)

Ved vurdering af projekter med opponering anvendes typisk en vægtning, hvor projektets faglige og metodiske niveau samt mundtligt forsvar vægtes med 80 %, mens den skriftlige og mundtlige kritik af et andet projekt vægtes med 20 %.

Bedømmelse

Bedømmelsen kan differentieres blandt projektgruppens medlemmer, såfremt der vurderes væsentlige forskelle i præstationerne.

De obligatoriske projekter/prøver vil fremgå af eksamensbeviset med karakteren bestået. Der henvises til akademiets projektoplæg, om der også gives en intern karakter efter 7-skalaen.

Såfremt projektet/prøven ikke består, skal den studerende arbejde videre med det afleverede eller deltage i en ny prøve efter anvisning fra vejleder.

4.5.1.1 1. Semesterprojekt (strategisk analyse/situationsanalyse)

Det første projekt tager udgangspunkt i en konkret virksomhed, som de studerende vælger i samråd med vejleder. Formålet med projektet er at give de studerende en bred forståelse for og indsigt i en virksomheds strategi, struktur, kultur og processer. Gennem virksomhedskontakt og teori skal de studerende målrettet arbejde med virksomhedens koncept, hvor de skal kunne analysere og vurdere virksomhedens situation.

Projektet skal være metodisk korrekt opbygget og inddrage teorier og modeller, der er tilpasset den valgte virksomhedstype og den af vejleder godkendte problemformulering.

Processen:

Formålet med processen er såvel en træning i gruppesarbejde som i selvstændigt at kunne tilegne sig viden omkring en given virksomheds situation. Den studerende skal lære at arbejde problem- og procesorienteret for derigennem at se sammenhængen mellem teori og praksis, herunder kunne arbejde analytisk og tværfagligt.

Procesforløbet skal endvidere træne de studerende i konfliktløsning gennem refleksion over egen adfærd. Der vælges en gruppeleder for hver gruppe, og der gives løbende feedback på gruppernes arbejde. Såvel proces som produkt vurderes.

1. semesterprojekt omfatter fagområderne strategi, organisation og ledelse, erhvervsøkonomi samt øvrige relevante uddannelseselementer fra 1. semester.

4.5.1.2 2. Semesterprojekt (virksomheden eksternt)

Det andet projekt skal ses i forlængelse af 1. semesterprojekt, hvor fokus nu er de eksterne faktorer, som påvirker virksomhedens adfærd. Formålet med projektet er at opøve de studerende i selvstændigt at arbejde med en valgt problemstilling inden for emneområderne handel, marked og samfund. Problemformuleringen udarbejdes af de studerende i samråd med vejleder.

Den studerende søger parallelt med undervisningen praktikplads i en dansk eller udenlandsk virksomhed. Erhvervsakademiet vejleder i udarbejdelsen af ansøgning og ansøgningsmetoder herunder brug af netværk.

Processen:

Processen har til formål at give de studerende mulighed for at afprøve deres erfaringer fra 1. semesterprojekt. Det tilstræbes, at de studerende fortsætter i de samme grupper som under det første projekt. Denne gang vælges en ny leder for gruppen. Gennem learning by doing er det hensigten, at de studerende skal erfare, hvad god ledelse er, og hvilke krav der stilles til god projektledelse.

Der gives stadig løbende feedback, og produkt og proces evalueres ved projektets afslutning.

2. semesterprojekt inddrager fagområderne under strategi og markedsføring, international handel, erhvervsret samt øvrige relevante uddannelseselementer fra 1. og 2. semester.

4.5.1 Retningslinjer for differentieret undervisning

På Erhvervsakademi Dania er der følgende retningslinjer for differentieret undervisning:

- Som udgangspunkt er undervisningen ens for alle studerende medmindre der indgås specielle aftaler med uddannelseslederen
- Der kan forekomme en mindre differentiering i den daglige undervisning i form af feedback på præsentationer, projektvejledning og lignende
- Ved opdeling i mindre hold i engelskundervisningen tilsigtes det at opdele efter kompetencer for at tilgodese såvel den stærke som den mindre stærke studerende
- I Randers gennemføres et særligt turbokursus i markedsføring til alle studerende, som ikke har en HHX som adgangsgivende uddannelse

4.5.2 Læsning af tekster på engelsk

På uddannelsen forudsættes det, at den studerende kan tilegne sig udleverede tekster på engelsk, idet adgangskravet til uddannelsen er niveau C i engelsk. Der kan også indgå engelsksprogede tekster ved eksamen.

Den primære litteratur på studiet vil dog være dansksproget.

4.6 Regler om deltagelse i undervisningen

Den studerende har pligt til at deltage i uddannelsesforløbet, som det er tilrettelagt af erhvervsakademiet.

Reglerne er Erhvervsakademi Dania er som følger:

Studieaktivitet

Det er en forudsætning for at være studieaktiv, at den studerende måder op til alle undervisningslektioner samt deltager i alle bundne forudsætninger og prøver. Med kravet om studieaktivitet ønsker vi at bidrage til at skabe et udviklende og berigende læringsmiljø for hver enkelt studerende.

Mødepligt

I praksis betyder det, at der er mødepligt til al undervisning og undervisningsrelaterede aktiviteter. Der føres protokol ved alle lektioner og arrangementer.

Bunden forudsætning

At være studieaktiv er i sig selv en bunden forudsætning (BF), hvorved der gælder de samme krav som ved øvrige bundne forudsætninger, hvilket betyder, at den studerende kun indstilles til en prøve, når der er tilfredsstillende studieaktivitet

Fraværende

Den studerende giver – med kort angivelse af årsag – besked til receptionen om fravær den aktuelle dag samt sender en mail til fraværskoordinatoren hurtigst muligt. Ved sygdom af mere end en uges varighed skal den studerende på eget initiativ indsende en lægeerklæring til uddannelsessekretæren.

Samlet studieaktivitet

Den studerende, som gentagne gange registreres som fraværende, indkaldes til en samtale hos fraværskoordinatoren, hvor studieaktiviteten vurderes. Hvis studieaktiviteten ikke efterfølgende forbedres, vil den studerende blive bedt om at løse en afløsningsopgave med det formål at vurdere om det faglige niveau er tilfredsstillende.

4.7 Praktikkens gennemførelse

Formålet med praktikforløbet er at bibringe den studerende erhvervskompetencer inden for uddannelsens formål samt særlig fordybelse i valgdelen. Under ansættelsen i en virksomhed kvalificerer den studerende sig til selvstændigt og kritisk at planlægge, realisere, organisere og lede arbejdsopgaver i en handelsvirksomhed.

Praktikforløbet skal ved at relatere den indlærte teori til praksis i en specifik erhvervs kontekst underbygge den studerendes erhvervskompetence. Dette samtidig med, at der sker en indlæringsmæssig progression i forhold til uddannelsens overordnede formål. Progressionen sikres blandt andet gennem vejlederkontakt, eksaminer og det afsluttende eksamensprojekt, der - så vidt det er muligt - afvikles i relation til den virksomhed, hvor den studerende har afviklet sit praktikforløb.

Erhvervsakademiet har det overordnede ansvar for, at praktikforløbet lever op til uddannelsens krav og skal derfor godkende praktikvirksomheden. Den studerende søger selv sin praktikplads gennem aktiv indsats med vejledning fra uddannelsesinstitutionen. Der opfordres til at begynde søgningen i god tid.

Virksomheden skal i samarbejde med den studerende udarbejde en plan for praktikforløbet, som godkendes af erhvervsakademiet. Den studerende har herefter sammen med virksomheden ansvaret for gennemførelse af planen.

Der er til praktikforløbet udarbejdet en praktikmanual. Manualen beskriver de nærmere forhold og rammer ved praktikforløbet, herunder:

- Praktikperiodens længde
- Erhvervsakademiets ansvar og rammer for vejledning
- Forventninger til studerende
- Forventninger til virksomheden
- Krav til handlingsplan og udarbejdelse af logbog
- Rammer for dialog mellem parterne
- Kontrakt og ansættelsesforhold
- Evaluering.

4.8 Regler for merit og meritaftaler

Erhvervsakademierne har mulighed for at give merit samt har meritaftaler med en række uddannelsesinstitutioner, som det fremgår nedenfor. Den studerende bedes kontakte studievejledningen for aktuel information, da der løbende kan dukke nye muligheder op.

4.8.1 Horisontal merit

Uddannelsen er tilrettelagt således, at den studerende efter at have deltaget i den tværfaglige skriftlige eksamen efter 1. år kan godskrives denne ved skift til samme uddannelse ved et andet erhvervsakademi.

Skriftlig ansøgning vedlagt bilag skal sendes til den uddannelsesinstitution, hvor den studerende ønsker at blive optaget.

Institutionen kan godkende, at beståede uddannelseselementer ved en anden uddannelsesinstitution ækvivalerer uddannelseselementer i nærværende studieordning. Såfremt det godkendte uddannelseselement svarer til et helt uddannelseselement i nærværende studieordning kan der overføres merit i form af karakter eller "bestået" afhængig af prøveform. Yderligere information i forhold til en konkret vurdering fås ved kontakt til uddannelsesleder.

Uddannelsen giver desuden merit for en række fag på Akademiuddannelsen (Merkonom). Der gives merit for følgende fagmoduler på Akademiuddannelsen:

- Afsætning
- Markedsføring
- Organisation
- Konceptstyring i detailhandlen (ved speciale i detailhandelsledelse)
- Logistik
- Salgsledelse (ved speciale i salgsledelse)
- Indkøb (ved speciale i indkøb og SCM)
- Salgsteknik (ved speciale i salgsledelse)
- Speciale på profilen "International handel og markedsføring"
- Speciale på profilen "Retail" (ved speciale i detailhandelsledelse)
- Afsluttende hovedprojekt på profilen "Retail" (ved speciale i detailhandelsledelse)
- Afsluttende hovedprojekt på profilen "International handel og markedsføring" (såfremt hovedprojektet er udarbejdet primært inden for handel og markedsføring)

4.8.2 Vertikal merit

I Danmark findes der efterhånden en række overbygningsuddannelser, hvor man med en erhvervsakademiuddannelse kan erhverve sig en professionsbacheloruddannelse på 1,5 år. Det anbefales at kontakte dit erhvervsakademi for yderligere information om, hvor og hvordan du kan søge information. Vi kan desuden henvise til Uddannelsesguiden (Undervisningsministeriet) samt særligt professionshøjskolerne.

Man kan også vælge at videreuddanne sig i udlandet, hvor man med en overbygningsuddannelse på et eller to år kan erhverve sig en international bachelorgrad, hvilket normalt er en 3-årig uddannelse.

Aktuelt er der indgået aftaler med:

- South Hampton University, England (Erhvervsakademi Dania)
- Harstad Høgskole, Norge (Erhvervsakademi Dania)

- University of Huddersfield, England (Erhvervsakademi Sjælland)

4.9 Udbud af åben uddannelse

Erhvervsakademiet Dania udbyder Handelsøkonomuddannelsen som en modulopbygget, åben uddannelse med en varighed på 2,5 år. for yderligere information henvises til særligt materiale samt erhvervsakademiets hjemmeside.

5. Regler for uddannelsens og studieordningens kvalitet

Handelsøkonomuddannelsen sikres kvalitetsmæssigt i henhold til Bekendtgørelse nr. 635 af 30. juni 2000 om kvalitetsudvikling og kvalitetskontrol i erhvervsakademiuddannelserne.

På baggrund af ovenstående udarbejder hvert erhvervsakademi en kvalitetsplan med planer for kvalitetsarbejdet, evalueringer og opfølgning, som også vil fremgå af erhvervsakademiets hjemmeside.