



Studieordning for Handelsøkonom-uddannelsen

Erhvervsakademi Dania

Gældende fra 01.08.2021



Studieordning for uddannelsen til
Handelsøkonom ved Erhvervsakademi Dania

Godkendt af rektor på vegne af bestyrelsen.



Anders Graae Rasmussen

1. august 2021

Ændringslog:

Version	Dato	Udført af	Beskrivelse
	14.06.21	Annette Westergaard Poulsen	Ny skabelon til studieordningen taget i brug.

Der tages forbehold for eventuelle trykfejl og ændringer

Indholdsfortegnelse

1. Indledning	4
1.1. Uddannelsens formål og erhvervssigte	4
1.2. Oversigt over uddannelsens elementer	5
1.3. Tidsmæssig placering af uddannelsens elementer	5
DEL 1 – Den nationale del	6
1. Uddannelsens mål for læringsudbytte	6
2. Uddannelsen indeholder 2 nationale fagelementer	6
2.1. Virksomhedens interne og eksterne forhold	6
2.2. Virksomhedens handelsprocesser	7
2.3. Antallet af prøver i de nationale fagelementer	8
3. Praktik	8
4. Krav til det afsluttende eksamensprojekt	9
5. Regler om merit	9
6. Ikrafttrædelse	9
6.1 Overgangsordning	9
DEL 2 – Institutionsdelen	10
7. Uddannelsen indeholder lokale fagelementer, her i form af udbudte valgfag	10
8. Prøver	10
8.1 Oversigt over prøver	11
8.1.1 Beskrivelse af prøverne	11
8.1.2 Sygeprøve, dispensation, snyd, klager og særlige prøvevilkår	17
8.1.2 Kriterier for vurdering af studieaktivitet	18
8.1.3 Studiestartsprøven	18
8.2 Studieaktivitetsmodellen	19
8.2.1 Undervisnings- og arbejdsformer	20
9. Dele af uddannelsen, som kan gennemføres i udlandet	20
10. Regler om merit – institutionsdelen	21
10.1 Merit mellem de videregående uddannelser	21
11. Orlov	21
12. Dispensation	21
13. Fremmedsprog	21
14. Gældende lovgivning	22

1. Indledning

Studieordningen for Handelsøkonom-uddannelsen består af to dele (regelsamlinger):

1. Del 1 - Den nationale
2. Del 2 - Den institutionelle

Den nationale del af studieordningen for Handelsøkonom-uddannelsen er udstedt i henhold til § 21 stk.1 i bekendtgørelse om tekniske og merkantile erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser.

Den nationale del af studieordningen er udarbejdet af uddannelsesnetværket for Handelsøkonom-uddannelsen og godkendt af alle de udbydende institutioner. Den institutionsspecifikke del er godkendt af Erhvervsakademi Dania.

Studieordningen og væsentlige ændringer heri har været til høring hos censorformandskabet og uddannelsesudvalget.

Erhvervsakademi Dania kan dispensere fra de regler i studieordningen, der alene er fastsat af institutionen eller institutionerne, når det findes begrundet i usædvanlige forhold.

1.1. Uddannelsens formål og erhvervssigte

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at planlægge, organisere og gennemføre opgaver, der bredt vedrører handelsvirksomheders indkøb, salg og markedsføring. Den uddannede kvalificeres til at indgå i et fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens interne og eksterne forhold og til at kunne deltage i udviklingsorienterede processer. Uddannelsens erhvervssigte er både fysiske og digitale virksomheder.

Uddannelsen giver den uddannede ret til at anvende betegnelsen Handelsøkonom AK (AP Graduate in Commerce Management).

1.2. Oversigt over uddannelsens elementer

	Vægt	ECTS		ECTS		ECTS		ECTS
Fagområder			Nationale fagelementer		Uddannelseselementer		Lokale Fagelementer	
Virksomhedens interne og eksterne forhold	1	25	Virksomhedens interne og eksterne forhold	25	Ledelse og samarbejde Kommunikation Forretningsforståelse Økonomi	5 5 5 10	Valgfag – se bilag2	10
Virksomhedens handelsprocesser	1	25	Virksomhedens handelsprocesser	25	International handel og kulturforståelse Indkøb og logistik Salg og markedsføring	5 10 10		
		60		50		50		
Praktik		45						10
Afsluttende eksamensprojekt		15						
Normeret ECTS		120						

1.3. Tidsmæssig placering af uddannelsens elementer

Uddannelseselementer	1.semester	2. semester	3. semester	4. semester	ECTS
Forretningsforståelse	X				5
International handel og kulturforståelse	X				5
Ledelse og samarbejde	X				5
Kommunikation	X				5
Indkøb og logistik	X	X			10
Salg og markedsføring	X	X			10
Økonomi	X	X			10
Valgfag		X			10
Praktik			X	X	45
Afsluttende eksamensprojekt				X	15
ECTS i alt	30	30	30	30	120

DEL 1 – Den nationale del

1. Uddannelsens mål for læringsudbytte

Formålet med uddannelsen er at kvalificere den uddannede til at planlægge, organisere og gennemføre opgaver, der bredt vedrører handelsvirksomheders indkøb, salg og markedsføring. Den uddannede kvalificeres til at indgå i et fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens interne og eksterne forhold og til at kunne deltage i udviklingsorienterede processer. Uddannelsens erhvervssigte er både fysiske og digitale virksomheder.

Viden

Den uddannede handelsøkonom har

- udviklingsbaseret viden om virksomhedens interne og eksterne situation, herunder betydningen af virksomhedens økonomiske forhold
- forståelse for virksomhedens strategiske, taktiske og operationelle muligheder i forbindelse med logistik, indkøb, salg og markedsføring

Færdigheder

Den uddannede handelsøkonom kan

- anvende centrale teorier og modeller inden for indkøb, logistik, salg og markedsføring i forhold til et internationalt, nationalt eller digitalt marked.
- vurdere praksisnære problemstillinger og opstille løsningsforslag i forhold til virksomhedens handel
- formidle praksisnære problemstillinger og løsningsforslag internt og eksternt

Kompetencer

Den uddannede handelsøkonom kan

- indgå i virksomhedens forskellige processer i forhold til handel på et internationalt, nationalt eller digitalt marked
- håndtere udviklingsorienterede situationer i forbindelse med virksomhedens faglige og tværfaglige samarbejder både internt og eksternt
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens handel.

2. Uddannelsen indeholder 2 nationale fagelementer¹

Uddannelsen indeholder 2 nationale fagelementer, der hver udgør 25 ECTS.

2.1. Virksomhedens interne og eksterne forhold

Fagelementet indeholder virksomhedens interne og eksterne forhold med henblik på udvikling af virksomhedens strategiske position. Herunder er der fokus på analyser af nye tendenser fra marked og samfund samt analyser af virksomhedens økonomiske ressourcer og organisatoriske forhold.

Læringsmål for Virksomhedens interne og eksterne forhold:

¹ Institutionen tilrettelægger undervisningen ud fra en pædagogisk vejledning som netværket har udarbejdet, se bilag 1

Viden

Den studerende har

- udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier og metoder
- forståelse af virksomhedens praksis i interne og eksterne forhold, og anvendelse af de vigtigste anvendte teorier og metoder

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende virksomhedens og erhvervets interne og eksterne rapporter
- vurdere virksomhedens interne og eksterne problemstillinger og opstille og vælge løsningsmuligheder
- kunne formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmuligheder til samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere udviklingsorienterede processer
- deltage i tværfagligt samarbejde i en virksomhed både internt og eksternt med henblik på at forbedre den strategiske position
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens strategiske position og handlemuligheder

ECTS-omfang

Fagelementet Virksomhedens interne og eksterne forhold har et omfang på 25 ECTS-point.

2.2. Virksomhedens handelsprocesser

Fagelementet indeholder virksomhedens logistiske situation - fra indkøb til slutbrugeren herunder optimering og udvikling af den samlede købsoplevelse. Den samlede købsoplevelse ansues både fysisk og digitalt på såvel et internationalt som nationalt marked. Der er fokus på, hvordan teknologier til salg, markedsføring, og supply chain management kan understøtte virksomhedens processer. Der er yderligere fokus på systematisk indhentning, fortolkning og anvendelse af data.

Læringsmål for Virksomhedens handelsprocesser:

Viden

Den studerende har

- viden om værdikædens faser
- forståelse for sammenhængen imellem salg, produktion, logistik og indkøb samt købsoplevelsen

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende virksomhedens værdikæde og anvende teknologier til at designe købsoplevelsen
- vurdere problemstillinger i hele virksomhedens værdikæde for at opstille og vælge løsningsmuligheder
- formidle problemstillinger og løsningsmuligheder over for virksomhedens interessenter

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i systematisk indhentning, fortolkning og anvendelse af data.
- deltage i et tværfagligt samarbejde, der understøtter virksomhedens værdikæde

- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til optimering af virksomhedens logistiske position fra indkøb til slutbruger

ECTS-omfang

Fagelementet Virksomhedens handelsprocesser har et omfang på 25 ECTS-point.

2.3. Antallet af prøver i de nationale fagelementer

Der er 1 prøve i de to nationale fagelementer, som i alt udgør 50 ECTS.

Prøven er opdelt i 2 delprøver. En delprøve på 1. semester og en delprøve på 2. semester på hver 25 ECTS. Delprøverne indgår i førsteårsprøven.

Institutionen tilrettelægger fordelingen af de læringsmål, som skal indgå i hver delprøve.

Desuden er der én prøve i det afsluttende eksamensprojekt.

Antallet af prøver i praktikken fremgår af afsnit 3.

For et samlet overblik over alle uddannelsens prøver, henvises til institutionsdelen af studieordningen.

3. Praktik

Læringsmål for praktikken på uddannelsen

Viden

Den studerende har:

- forståelse for praktikvirksomhedens forretning og praksis
- udviklingsbaseret viden om virksomhedens position på markedet

Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende centrale metoder og redskaber fra erhvervet til at indsamle data og beskrive udvalgte problemstillinger i praktikvirksomheden
- vurdere praksisnære problemstillinger og indsamle viden til løsning af arbejdsopgaver og -processer
- formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmuligheder for praktikvirksomheden på et taktisk og operationelt niveau

Kompetencer

Den studerende kan:

- indgå i praktikvirksomhedens drift og håndtere udviklingsorienterede processer i et fagligt og tværfagligt samarbejde
- i en struktureret sammenhæng udarbejde et notat, med udgangspunkt i en praksisnær problemstilling, hvor tilegnet ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til praktikvirksomheden indgår
- udvikle sin faglige og personlige rolle i forhold til de konkrete opgaver i praktikvirksomheden

ECTS-omfang

Praktikken har et omfang på 45 ECTS-point.

Antal prøver

Praktikken afsluttes med en prøve, som er beskrevet i den institutionsspecifikke del af studieordningen.

4. Krav til det afsluttende eksamensprojekt

Det afsluttende eksamensprojekt dokumenterer sammen med uddannelsens øvrige prøver og praktikprøven, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået.

Det afsluttende eksamensprojekt skal endvidere dokumentere den studerendes forståelse af praksis og central anvendt teori og metode i relation til en praksisnær problemstilling. Problemstillingen skal tage udgangspunkt i en konkret opgave inden for uddannelsens område. Problemstillingen, der skal være central for uddannelsen og erhvervet, formuleres af den studerende, eventuelt i samarbejde med en privat eller offentlig virksomhed. Institutionen skal godkende problemstillingen.

Prøven i det afsluttende eksamensprojekt

Eksamensprojektet afslutter uddannelsen på sidste semester, når alle forudgående prøver er beståede.

ECTS-omfang

Det afsluttende eksamensprojekt har et omfang på 15 ECTS-point.

Prøveform

Prøven består af et projekt og en mundtlig del. Prøven er med ekstern censur, og der gives en samlet individuel karakter efter 7-trin skalaen for projektet og den mundtlige del.

5. Regler om merit

Beståede uddannelseselementer ækvivalerer de tilsvarende uddannelseselementer ved andre uddannelsesinstitutioner, der udbyder uddannelsen.

Den studerende har pligt til at oplyse om gennemførte uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse og om beskæftigelse, der må antages at kunne give merit.

Uddannelsesinstitutionen godkender i hvert enkelt tilfælde merit på baggrund af gennemførte uddannelseselementer og beskæftigelse, der står mål med fag, uddannelsesdele og praktikdele.

Afgørelsen træffes på grundlag af en faglig vurdering.

Den studerende har ved forhåndsgodkendelse af studieophold i Danmark eller udlandet pligt til, efter endt studieophold, at dokumentere det godkendte studieopholds gennemførte uddannelseselementer.

Den studerende skal i forbindelse med forhåndsgodkendelsen give samtykke til, at institutionen efter endt studieophold kan indhente de nødvendige oplysninger.

Ved godkendelse efter ovenstående anses uddannelseselementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om den pågældende uddannelse.

6. Ikrafttrædelse

Den nationale del af studieordningen træder i kraft den 1. august 2021 og har virkning for alle studerende, der påbegynder uddannelsen efter denne dato.

6.1 Overgangsordning

For allerede indskrevne studerende gælder følgende overgangsordning:

Studerende, som er påbegyndt uddannelsen før ikrafttrædelsesdatoen, følger den nationale del af studieordningen af 01.08.2020 indtil 01.08.2022.

DEL 2 – Institutionsdelen

7. Uddannelsen indeholder lokale fagelementer, her i form af udbudte valgfag

Uddannelsen indeholder, ud over de nationale fagelementer, også lokale fagelementer, der i alt udgør 10 ECTS. De lokale fagelementer giver den studerende mulighed for at kvalificere studie- og erhvervskompetencen gennem valgfag, toning og perspektivering af emner, der bredt relaterer sig til uddannelsens beskæftigelsesområde.

Uddannelsen udbyder hvert år et antal lokale fagelementer i form af valgfag, som er beskrevet i bilag til denne studieordning. Institutionen er ikke forpligtiget til at gennemføre alle udbudte valgfag, men der gennemføres et passende antal efter en faglig og kapacitetsmæssig vurdering.

Læringsmål for de udbudte valgfag er beskrevet i bilag 2 til denne studieordning "Valgfag på Handelsøkonomuddannelsen, årgang 2021-22"

8. Prøver

Formålet med prøver på uddannelsen er at udprøve, i hvilken grad den studerende opfylder de faglige mål, der er fastsat for uddannelsen og dens elementer. Der arbejdes i studieordningen med 2 forskellige prøveformer:

- Ekstern prøve: Bedømmes af eksaminator samt en eller flere beskikkede censorer
- Intern prøve: Bedømmes af en eksaminator samt ved mundtlige prøver eventuelt en censor, der er valgt af erhvervsakademiet (fastsættes af den enkelte uddannelse).

Bemærk: Indskrivningen bringes til ophør for studerende, der ikke har bestået nogen prøver i en sammenhængende periode på mindst 1 år.

Indgår der flere delprøver i en prøve, kan delprøver, hvor der ikke er opnået en bestået karakter, ikke tages om, når den samlede prøve er bestået, medmindre andet er bestemt i bekendtgørelsen eller studieordningen for uddannelsen.

Her henvises i øvrigt til *Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser* (Eksamensbekendtgørelsen), *Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse ved uddannelser på Uddannelses- og Forskningsministeriets område* (Karakterbekendtgørelsen), samt **Erhvervsakademi Dania's Eksamensreglement** på https://eadania.dk/media/3562/standard-eksamensreglement_dania-030620.pdf.

8.1 Oversigt over prøver

Placering	Eksamen	Uddannelseselementer	ECTS	Bedøm-melse	Ka-rak-ter	Karak-tervægt
1. semester	1. semester-prø-ven	Kommunikation (5 ECTS) Ledelse og samarbejde (5 ECTS) International handel og kulturforståelse (5 ECTS) Økonomi (5 ECTS) Forretningsforståelse (5 ECTS)	25	Intern	7 – trins skala	Indgår i første-årsprø-ven med 50%
2. semester	Valgfags-prøven	Valgfag	10	Intern	7 – trins skala	1
2. semester	2. semesterprø-ven	Indkøb og logistik (10 ECTS) Salg og markedsføring (10 ECTS) Økonomi (5 ECTS)	25	Ekstern	7 – trins skala	Indgår i første-årsprø-ven med 50%
4. semester	Praktik-prøven	Praktik	45	intern	7 – trins skala	1
4. semester	Det afsluttende eksamensprojekt	Det afsluttende eksamens-projekt	15	Ekstern	7 – trins skala	1

8.1.1 Beskrivelse af prøverne

1. semesterprøven

Placering	Ultimo 1. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Der er en prøve i de to nationale fagelementer, som i alt udgør 50 ECTS. Førsteårsprøven består af to delprøver på hver 25 ECTS. Den første delprøve er 1. semesterprøven, som afprøver udvalgte læringsmål fra de to nationale fagelementer, "Virksomhedens interne og eksterne forhold" og "Virksomhedens handelsprocesser". Der henvises endvidere til bilag 3, hvor læringsmålene fremgår for uddannelseselementerne.

Tilknyttede ECTS	25 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af de obligatoriske læringsaktiviteter i fagene: Ledelse & samarbejde Kommunikation Forretningsforståelse Økonomi International Handel og kulturforståelse
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før delprøve 1
Form	Gruppebaseret skriftligt projekt med individuel mundtlig eksamen. Der kan i særlige tilfælde gives dispensation for at aflevere et individuelt projekt.
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Projektet har et omfang på imellem 28.000 og 36.000 anslag inkl. mellemrum. Gruppen kan få godkendt efter ansøgning hos vejleder, andet materiale svarende op til 10.000 anslag. Projekter som ikke opfylder formkrav kan afvises Der udarbejdes et gruppebaseret skriftligt projekt baseret på udleveret projektoplæg, hvor case virksomhedens situation skal analyseres, med afsæt i uddannelseselementerne. Den samlede projektperiode til det skriftlige projekt er 7 hverdage. Den mundtlige eksamen er individuel og har en varighed på 35 min inkl. votering per studerende.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen for 1. semesterprøven. Bedømmelsen er baseret på såvel det skriftlige produkt samt den studerendes mundtlige præsentation.
Bedømmelseskriterier	Det skriftlige produkt bedømmes ud fra de studerendes evne til at demonstrere viden og færdigheder inden for følgende uddannelseselementer: Ledelse og samarbejde Kommunikation Forretningsforståelse International handel og kulturforståelse Økonomi. Se endvidere bilag 3. Den mundtlige præsentation vurderes ud fra den studerendes valgfrie oplæg, hvor den studerende demonstrerer kompetencen til at kommunikere resultatet af det skriftlige produkt med nye aspekter samt den studerendes evne til at besvare spørgsmål inden for casen. Der gives en samlet karakter på baggrund af det skriftlige produkt og den mundtlige præstation.

	Karakteren 12 gives for den fremragende præstation, der demonstrerer udtømmende opfyldelse af alle casens problemstillinger med ingen eller få uvæsentlige mangler i besvarelsen, samt en fremragende mundtlig præstation som opfylder alle ovenstående krav til den mundtlige del med få eller uvæsentlige mangler. Karakteren 02 gives for den tilstrækkelige præstation, hvor den studerende kun som minimum opfylder halvdelen af casens problemstillinger og hvor studerende ved den mundtlige præstation som minimum kan besvare spørgsmål inden for det valgfrie oplæg.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Danias eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Tilmelding til eksamen	Når du starter på et semester, er du automatisk tilmeldt de prøver og eksamener, der er planlagt på det pågældende semester – også de tilhørende sygeeksamener/reksamener. Det ikke muligt at framelde sig eksamen, med mindre særlige forhold gør sig gældende. Se Erhvervsakademi Danias Eksamensreglement.

2. interne prøve - Valgfagsprøven

Der henvises til Bilag 2 for beskrivelse af prøven.

2. semesterprøven

Placering	Ultimo 2. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Der er en prøve i de to nationale fagelementer, som i alt udgør 50 ECTS. Førsteårsprøven består af to delprøver på hver 25 ECTS. Anden delprøve er 2. semesterprøven, som afprøver udvalgte læringsmål fra de to nationale fagelementer, "Virksomhedens interne og eksterne forhold" og "Virksomhedens handelsprocesser". Der henvises til bilag 3, hvor læringsmålene fremgår for uddannelseselementerne.
Tilknyttede ECTS	25 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af de obligatoriske læringsaktiviteter i fagene: Indkøb og logistik Salg og markedsføring Økonomi
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før delprøve 2.
Form	Kombination af en skriftlig synopsis og en mundtlig fremlæggelse.

Prøvegrundlag inkl. formkrav	Minimum en uge før afholdelse af den mundtlige eksamen udleveres eksamensopgaven. Den studerende får 48 timer til at udarbejde en synopsis. Eksamensopgaven må diskuteres med medstuderende, men uddannelsesinstitutionen og underviserne besvarer ikke spørgsmål vedrørende eksamensopgaven. Synopsis skal være individuelt udarbejdet. Synopsis skal have et omfang på imellem 10.000 og 12.000 anslag inkl. mellemrum. Forside, indholdsfortegnelse, kildeoversigt og bilag tæller ikke med. Den studerende skal til udarbejdelse af synopsis vælge 1 spørgsmål fra hvert af de tre uddannelseselementer "Økonomi", "Indkøb og logistik", "Salg og markedsføring", som der skal redegøres for. På baggrund af synopsis udarbejder hver studerende en præsentation af de tre valgte spørgsmål, som kan danne udgangspunkt for en mundtlige eksamination. Bedømmer og eksaminator vælger hvilke præsentationer, der skal fremlægges. Hver præsentation har en varighed på 5 – 7 min. Der eksamineres bredt i de tilknyttede læringsmål. Den mundtlige eksamen er individuel og har en varighed på 40 min inkl. votering per studerende.
Bedømmelse	Ekstern bedømmelse efter 7 trinskalaen. Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen for 2. semesterprøven. Bedømmelsen er baseret på såvel synopsis, mundtlig fremlæggelse og eksamination.
Bedømmelseskriterier	Den skriftlige del bedømmes ud fra den studerendes evne til at demonstrere færdigheder inden for læringsmål tilknyttet uddannelseselementerne: Indkøb og logistik Salg og markedsføring Økonomi. Den mundtlige præstation vurderes ud fra den studerendes evne til at demonstrerer viden, færdigheder og kompetencer i de tilknyttede læringsmål. Karakteren 12 gives for den fremragende præstation, der demonstrerer udtømmende opfyldelse af den skriftlige besvarelse af spørgsmålene med ingen eller få uvæsentlige mangler i besvarelsen, samt en fremragende mundtlig præstation som opfylder alle ovenstående krav til den mundtlige del med få eller uvæsentlige mangler. Karakteren 02 gives for den tilstrækkelige præstation, hvor den studerende kun i tilstrækkelig omfang besvarer spørgsmålene og hvor studerende ved den mundtlige præstation demonstrerer den minimalt acceptable grad af de tilknyttede læringsmål.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Danias eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler

Tilmelding til eksamen	Når du starter på et semester, er du automatisk tilmeldt de prøver og eksamener, der er planlagt på det pågældende semester – også de tilhørende sygeeksamener/reksamener. Det er ikke muligt at framelde sig eksamen, med mindre særlige forhold gør sig gældende. Se Erhvervsakademi Danias Eksamensreglement.
------------------------	--

Praktikprøven

Placering	Medio 4. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fag-elementer	Prøven skal dokumentere den studerendes opnåelse af læringsmålene i praktikken. Der henvises til afsnit 3, hvor læringsmålene fremgår.
Tilknyttede ECTS	45 ECTS
Forudsætningskrav	Har en godkendt praktikplads
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Aktiv deltagelse i praktikken, vurderes af kontaktpersonen i praktikvirksomheden og/eller praktikvejlederen
Form	Individuel skriftligt projektrapport med individuel mundtlig eksamen.
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Det skriftlige projekt har et omfang på 15.000 - 18.000 anslag. Den studerende viser forståelse for praktikvirksomheden og analyserer og vurderer en praksisnær problemstilling og kommer med et løsningsforslag til virksomheden. Endvidere skal projektet indeholde en vurdering over den studerendes egen personlige og faglige udvikling under praktikforløbet.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 trinskalaen. Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen for det skriftlige projekt og den mundtlige præstation.
Bedømmelseskriterier	Den skriftlige og mundtlige del bliver vurderet ud fra den studerendes evne til at anvende og argumentere for sit valg af teori, analyser og konklusioner samt evne til at vurdere egen personlige og faglige udvikling under praktikforløbet. Der gives en samlet individuel karakter efter 7-trin skalaen. Karakteren 12 gives for den fremragende præstation, der demonstrerer udtømmende opfyldelse af projektets problemstilling, med ingen eller få uvæsentlige mangler i valg af teori, argumentation, analyse og konklusion, samt en fremragende mundtlig præstation som opfylder alle ovenstående krav til den mundtlige del med få eller uvæsentlige mangler. Karakteren 02 gives for den tilstrækkelige præstation, hvor den studerende skriftligt og mundtligt demonstrerer den minimalt acceptable besvarelse af projektets problemstilling og evne til at vurdere egen personlige og faglige udvikling under praktikforløbet.

Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Danias eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Tilmelding til eksamen	Når du starter på et semester, er du automatisk tilmeldt de prøver og eksamener, der er planlagt på det pågældende semester – også de tilhørende sygeeksamener/reksamener. Det ikke muligt at framelde sig eksamen, med mindre særlige forhold gør sig gældende. Se Erhvervsakademi Danias Eksamensreglement.

Prøven i det afsluttende eksamensprojekt

Placering	Ultimo 4. semester
Tilknyttede ECTS	Det afsluttende eksamensprojekt har et omfang på 15 ECTS-point.
Læringsmål som udprøves	Det afsluttende eksamensprojekt dokumenterer sammen med uddannelsens øvrige prøver og praktikprøven, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået. Det afsluttende eksamensprojekt dokumenterer den studerendes forståelse af praksis og central anvendt teori og metode i relation til en praksisnær problemstilling. Der henvises endvidere til afsnit 4.
Forudsætningskrav	Alle forudgående prøver skal være bestået.
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før den mundtlige eksamen
Form	Individuel skriftligt projekt med individuel mundtlig eksamen. I tilfælde, hvor to studerende arbejder i samme virksomhed, kan der søges om ekstraordinær godkendelse af samarbejde om projektet.
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Problemstillingen skal tage udgangspunkt i en konkret opgave inden for uddannelsens område. Problemstillingen, der skal være central for uddannelsen og erhvervet, formuleres af den studerende, eventuelt i samarbejde med en privat eller offentlig virksomhed. Institutionen skal godkende problemstillingen. Det afsluttende eksamensprojekt skal som udgangspunkt udarbejdes individuelt og andrage et omfang på min 55.000 til max 65.000 anslag. Problemformuleringen og titel skal godkendes af vejleder. Vejleder kan desuden godkende, at op til ca. 10.000 anslag kan erstattes af anden form for formidling end skriftlig, så som video, billeder, brochurer m.v. Betingelsen er, at der, som ved det skriftlige arbejde, er tale om selvstændigt udarbejdet materiale, som afleveres sammen med det skriftlige projekt. I tilfælde, hvor to studerende arbejder sammen om projektet, forøges projektet med 20.000 anslag. De studerende skal endvidere aflevere en procesbeskrivelse, hvor de

	studerende skal tydeliggøre, hvordan de har arbejdet med projektet og hvem der har udarbejdet hvilke afsnit. Såfremt den / de studerende ikke består det afsluttende eksamensprojekt, skal der udarbejdes et nyt projekt med udgangspunkt i en ny problemformulering.
Bedømmelse	Prøven er med ekstern censur, og der gives en samlet individuel karakter efter 7-trin skalaen for projektet og den mundtlige del.
Bedømmelseskriterier	Det afsluttende eksamensprojekt dokumenterer den studerendes forståelse af praksis og central anvendt teori og metode i relation til en praksisnær problemstilling. Karakteren 12 gives for den fremragende præstation, der demonstrerer udtømmende forståelse af praksis og anvendt relevant teori og metode i besvarelsen af projektets problemstilling, med ingen eller få uvæsentlige mangler i valg af teori, argumentation, analyse og konklusion, samt en fremragende mundtlig præstation, med få eller uvæsentlige mangler. Karakteren 02 gives for den tilstrækkelige præstation, hvor den studerende skriftligt og mundtligt demonstrer den minimalt acceptable besvarelse af projektets problemstilling, i forhold til den valgte teori, argumentation, analyse og konklusion.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Danias eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Tilmelding til eksamen	Når du starter på et semester, er du automatisk tilmeldt de prøver og eksamener, der er planlagt på det pågældende semester – også de tilhørende sygeeksamener/reksamener. Det ikke muligt at framelde sig eksamen, med mindre særlige forhold gør sig gældende. Se Erhvervsakademi Danias Eksamensreglement.

7.4.3 Sygeprøve, dispensation, snyd, klager og særlige prøvevilkår

Erhvervsakademi Dania har fastsat en række regler og procedurer omkring særlige forhold ved afvikling af prøver. Reglerne og procedurerne fremgår af **Danias Eksamensreglement, som den studerende forventes at have læst ved studiestart.**

Eksamensreglementet indeholder bl.a. regler og procedurer på følgende områder:

- Hvornår en studerende kan gå op til en sygeprøve
- Hvornår den studerende skal bestå prøven
- Hvordan den studerende skal forholde sig ved fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse
- Prøver der afvikles i udlandet
- Klager
- Eksamenssnyd, plagiat og forstyrrende adfærd ved prøver mm.

8.1.2 Kriterier for vurdering af studieaktivitet

På Erhvervsakademi Dania følger vi løbende vores studerendes studieaktivitet. Studieaktivitet er en forudsætning for at være berettiget til SU.

Studieaktivitet indebærer

- at den studerende består en eventuel studiestartsprøve indenfor 3 måneder efter studiestart.
- at den studerende består prøver af et omfang på 45 ECTS-point pr. studieår.
- at den studerende består mindst en prøve i en sammenhængende periode på mindst 1 år.

Studerende, der ikke har bestået nogen prøver i en sammenhængende periode på mindst 1 år, udmeldes fra studiet.

8.1.3 Studiestartsprøven

Studerende på uddannelsens 1. semester skal deltage i og bestå en studiestartsprøve for at kunne fortsætte på uddannelsen. Studiestartsprøven har til formål at klarlægge, om den studerende reelt er begyndt på uddannelsen.

Studiestartsprøven afholdes senest 2 måneder efter studiestart og resultatet vil blive meddelt den studerende som bestået/ikke bestået henholdsvis "godkendt" eller "ikke godkendt" senest to uger efter prøvens afholdelse.

Er prøven ikke bestået, har den studerende mulighed for at deltage i en omprøve, som afholdes senest 3 måneder efter studiestart. Den studerende gives to forsøg på at bestå studiestartsprøven. Prøven er ikke omfattet af reglerne i eksamensbekendtgørelsen om klager over prøver.

Ved manglende beståelse af studiestartsprøven udmeldes den studerende fra studiet.

Studiestartsprøven

Placering	Senest 2 måneder efter studiestart
Formål	At afprøve om den studerende reelt er begyndt på uddannelsen.
Forudsætningskrav	Ingen
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Ingen
Form	Multiple choice 30 min fysisk på campus med overvågning. 2. forsøg: Samtale med studieansvarlig, som skal klarlægge om den studerende er studieaktiv og motiveret for at være på studiet.
Prøvegrundlag inkl. formkrav	30 – 50 spørgsmål
Bedømmelse	Intern bedømmelse som godkendt/ ikke godkendt.
Bedømmelseskriterier	Den studerende skal demonstrere kendskab til studiet opbygning, det faglige miljø og de fysiske faciliteter

Formulerings- og staveevne	Ingen
Sprog	Dansk
Hjælpemidler	Ingen
Tilmelding til ek- samen	Obligatorisk

8.2 Studieaktivitetsmodellen

Når man starter som studerende hos Erhvervsakademi Dania, vil man møde aktiviteter og en studieplanlægning, som måske adskiller sig fra det, man tidligere har mødt. Det forventes, at der ydes en indsats svarende til et fuldtidsjob. Uddannelsen er praksisnær, hvilket betyder, at der foruden praktikforløbet vil være løbende møder med erhvervet/professionen under uddannelsen.

Der indgår mange forskellige former for aktiviteter i et studie. Nogle af dem tager den studerende selv initiativ til – andre bliver planlagt for af uddannelsen. Nogle af dem udfører den studerende selv, alene eller sammen med medstuderende - andre udfører den studerende sammen med uddannelsens undervisere - og atter andre udføres sammen med virksomheder. Enten i forbindelse med praktikken, eller i forbindelse med virksomhedsbesøg, projekter el. lign.

Undervisningen på Erhvervsakademi Dania planlægges med udgangspunkt i nedenstående studieaktivitetsmodel, hvor aktiviteterne opdeles i 4 kategorier:



8.2.1 Undervisnings- og arbejdsformer

Uddannelsens viden hviler på følgende grundlag:

- Ny viden om centrale tendenser inden for den branche, uddannelsen retter sig mod
- Ny viden gennem forsøgs- og udviklingsarbejde, som er relevant for den branche, uddannelsen retter sig mod
- Ny viden fra forskningsfelter, der er relevante for kerneområderne i uddannelsens formål og erhvervssigte

Undervisningsformerne varierer i løbet af uddannelsen, men kan bl.a. være forelæsninger, holdundervisning, dialogundervisning, øvelsesrækker, online forløb, præsentationer, cases, seminarer, gæsteundervisere fra ind- og udland, projekter samt virksomhedsophold. Derudover fremgår den pædagogiske undervisningsform af de enkelte forløb.

9. Dele af uddannelsen, som kan gennemføres i udlandet

Uddannelsen er tilrettelagt således at den studerende har mulighed for at gennemføre dele af uddannelsen i udlandet inden for den normerede studietid. Erhvervsakademi Dania skal godkende den udenlandske uddannelsesinstitution samt det faglige indhold i det søgte uddannelsesforløb. Den studerende har pligt til efter

endtlige studieophold at dokumentere det godkendte studieopholds gennemførte uddannelseselementer. Den studerende skal desuden i forbindelse med forhåndsgodkendelsen give samtykke til, at institutionen efter endtlige studieophold kan indhente de nødvendige oplysninger.

Ligeledes vil praktikopholdet kunne ske i udlandet. Praktikvirksomheden godkendes jf. de generelle regler om praktikforløbet.

10. Regler om merit – institutionsdelen

Regler for merit på institutionsdelen følger reglerne om merit på den nationale del jf. ovenfor.

10.1 Merit mellem de videregående uddannelser

Nogle erhvervsakademiuddannelser giver mulighed for at få merit, hvis du søger ind på bestemte videregående uddannelser. Der kan både være tale om særlige meritforløb, eller der kan være tale om merit på det ordinære forløb, så du enten indtræder senere i forløbet, fx på andet studieår, eller ikke skal have nogle fag undervejs i uddannelsen.

Læs mere på:

<https://www.ug.dk/uddannelser/artikleromuddannelser/merit/merit-mellem-de-videregaaende-uddannelser>

eller kontakt studievejledningen for yderligere aktuel information.

11. Orlov

En studerende kan få orlov fra uddannelsen begrundet i personlige forhold. Yderligere viden om orlov og bestemmelserne for studerende på orlov findes i *bekendtgørelse om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser*.

12. Dispensation

Institutionen kan, når det findes begrundet i usædvanlige forhold, dispensere fra de regler i studieordningen, der alene er fastsat af institutionen eller institutionerne. Institutionerne samarbejder om en ensartet dispensionspraksis.

13. Fremmedsprog

Hovedparten af uddannelsens undervisningsmateriale er på dansk, og dele af undervisningen kan foregå på engelsk.

Der kræves ikke yderligere kendskab til fremmedsprog, udover hvad adgangsbekendtgørelsen angiver.

14. Gældende lovgivning

<https://ufm.dk/lovstof/gældende-love-og-regler/uddannelser/erhvervsakademiuddannelser>

Bilag 1

Udmøntningen af studieordningen for
Handelsøkonom-uddannelsen

Gældende fra 01.08.2021

Indhold

1. Uddannelsens tilrettelæggelse.....	2
2. Uddannelseselementernes læringsmål	3
2.1. Ledelse og samarbejde	3
2.2. Kommunikation.....	4
2.3. Forretningsforståelse	5
2.4. Økonomi.....	6
2.5. International handel og kulturforståelse	7
2.6. Indkøb og logistik.....	8
2.7. Salg og markedsføring.....	9

1. Uddannelsens tilrettelæggelse

Uddannelsens pædagogiske og didaktiske tilrettelæggelse varetages af den udbydende institution ud fra følgende rammer.

Tabellen viser sammenhængen mellem fagelementerne og de tilknyttede uddannelseselementer.

	Vægt	ECTS		ECTS		ECTS
Nationale fagelementer			Tilknyttede uddannelseselementer¹		Lokale fagelementer	
Virksomhedens interne og eksterne forhold	1	25	Ledelse og samarbejde	5	Valgfag	10
			Kommunikation	5		
			Forretningsforståelse	5		
			Økonomi	10		
Virksomhedens handelsprocesser	1	25	International handel og kulturforståelse	5		
			Indkøb og logistik	10		
			Salg og markedsføring	10		
		60		50		10
Praktik		45				
Afsluttende eksamensprojekt		15				
Normeret ECTS		120				

¹ Institutionen sammensætter egen oversigt over fordelingen af uddannelseselementernes ECTS på 1. og 2. semester.

2. Uddannelseselementernes læringsmål

2.1. Ledelse og samarbejde

Indhold:

Uddannelseselementet indeholder en forståelse for rollerne i samspillet med andre og en selv. Den studerende opnår endvidere indsigt i centrale teorier om motivationsbegrebet og ledelse. Endvidere får den studerende kompetence til at opstille mål for selvledelse og personlig udvikling.

Læringsmål for Ledelse og samarbejde

Viden

Den studerende skal have

- udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier og metoder inden for motivations- og ledelsesbegreber
- forståelse af motivations- og ledelsesbegreber inden for erhvervet.

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende motivations- og ledelsesbegreber i virksomhedens organisation.
- vurdere virksomhedens motivations- og ledelsesproblemstillinger og opstille og vælge løsningsmuligheder
- kunne formidle praksisnære organisatoriske problemstillinger og løsningsmuligheder

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere udviklingsorienterede processer med teams og grupper
- deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde i en virksomhed på professionel vis
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til egen rolle i virksomheden

ECTS-omfang

Ledelse og samarbejde har et omfang på 5 ECTS-point.

2.2. Kommunikation

Indhold:

Den studerende opnår en forståelse for flere forskellige kommunikationsformer og deres muligheder og begrænsninger. Den studerende opnår endvidere indsigt i anvendelsen af personlig kommunikation og forskellige kommunikationsteknikker. Endvidere får den studerende kompetence til at planlægge og gennemføre forskellige kommunikationsopgaver med baggrund i organisations kultur.

Læringsmål for Kommunikation

Viden

Den studerende skal have

- udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier og metoder inden for kommunikation
- forståelse af interne og eksterne kommunikationsformer inden for erhvervet.

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende interne og eksterne kommunikationsformer i en virksomhed
- vurdere virksomhedens interne og eksterne kommunikationsproblemstillinger og opstille og vælge løsningsmuligheder
- kunne formidle praksisnære kommunikationsproblemstillinger og løsningsmuligheder

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere kommunikationsprocesser både internt og eksternt
- deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring kommunikationsprocesser på professionel vis
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens kommunikation

ECTS-omfang

Kommunikation har et omfang på 5 ECTS-point.

2.3. Forretningsforståelse

Indhold:

Den studerende opnår en forståelse for virksomhedens strategiske position. Den studerende opnår endvidere indsigt i centrale teorier og modeller til analyse af virksomhedens og udviklingsmuligheder og forretningsmodeller.

Læringsmål for Forretningsforståelse

Viden

Den studerende skal have

- udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier inden for forretningsmodeller
- forståelse af forretningsmodeller inden for erhvervet.

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende forretningsmuligheder i en virksomhedens værdikæde
- vurdere virksomhedens forretningsmuligheder og problemstillinger og opstille og vælge forretningsmodel
- kunne formidle forretningsmodeller for samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere virksomhedens strategiske position på det taktiske og operationelle niveau
- deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring forretningsmodeller på professionel vis
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens forretningsmodeller

ECTS-omfang

Forretningsforståelse har et omfang på 5 ECTS-point.

2.4. Økonomi

Indhold:

Den studerende opnår en forståelse for de økonomiske problemstillinger og sammenhænge i virksomheden. Den studerende opnår endvidere indsigt i anvendelsen af økonomiske analyser med henblik på beslutninger i virksomheden. Endvidere får den studerende kompetence til at opstille budgetter og regnskaber samt udarbejde oplæg til beslutninger i virksomheden.

Viden

Den studerende skal have

- udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier inden for regnskab og budgetter
- forståelse af virksomhedens regnskab, budgetter og analyser

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende virksomhedens interne og eksterne regnskab, budgetter og analyser
- vurdere virksomhedens økonomi og opstille budgetter og regnskaber samt udarbejde analyser til løsningsmuligheder
- kunne formidle budgetter, regnskaber og analyser for samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere virksomhedens budgetter, regnskaber og analyser på det taktiske og operationelle niveau
- deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens økonomi på professionel vis
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens økonomi

ECTS-omfang

Økonomi har et omfang på 10 ECTS-point.

2.5. International handel og kulturforståelse

Indhold:

Den studerende opnår en forståelse for virksomhedens rolle i en globaliseret verden. Den studerende opnår endvidere indsigt i kulturelle forhold, og hvordan politiske forhold påvirker virksomhedens samhandel.

Læringsmål for International handel og kulturforståelse

Viden

Den studerende skal have

- udviklingsbaseret viden om internationale virksomheder, økonomiske og kulturelle forhold samt handelshindringers betydning for afsætning af varer
- forståelse af praksis i internationale virksomheder og kulturelle forhold samt handelshindringers betydning for afsætning af varer

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende centrale kulturelle metoder og værktøjer inden for erhvervet
- vurdere den internationale politiske situation indvirkning på samhandel samt opstille og vælge løsningsmuligheder for virksomheden
- kunne formidle den internationale politiske situations indvirkning på samhandel og formidle løsningsmuligheder for samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende kan

- håndtere de kulturelle forhold på det taktiske og operationelle niveau.
- deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens kulturelle forhold på professionel vis
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens politiske og kulturelle forhold.

ECTS-omfang

International handel og kulturforståelse har et omfang på 5 ECTS-point.

2.6. Indkøb og logistik

Indhold:

Den studerende opnår en forståelse for værktøjer og teorier inden for indkøb og logistik. Den studerende kan endvidere vurdere handelsprocesser og logistiske konsekvenser på et databaseret grundlag.

Læringsmål for Indkøb og logistik

Viden

Den studerende skal have

- udviklingsbaseret viden om virksomhedens praksis inden for indkøb og logistik og anvendte teoretiske teorier og modeller.
- forståelse af virksomhedens praksis og central anvendt teori og metode inden for indkøb og logistik

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende virksomhedens centrale værdi- og forsyningskæde, der knytter sig til praksis og arbejdsprocesser inden for erhvervet
- vurdere den logistiske situation og opstille og vælge løsningsmuligheder for virksomheden
- kunne formidle løsningsmuligheder omkring virksomhedens logistik for samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende kan

- håndtere data omkring indkøb og logistik i udviklingsorienterede situationer på det taktiske og operationelle niveau.
- deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens indkøb og logistik på professionel vis
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens indkøbs og logistiske processer.

ECTS-omfang

Indkøb og logistik har et omfang på 10 ECTS-point.

2.7. Salg og markedsføring

Indhold:

Den studerende opnår en overordnet forståelse for og anvendelse af salgs- og markedsføringens processer og værktøjer set i en digital- og datadreven kontekst.

Læringsmål for Salg og markedsføring

Viden

Den studerende skal have

- udviklingsbaseret viden om salg og markedsføringsdata og praksis samt virksomhedens centrale anvendte teorier og metoder inden for salg og markedsføring
- forståelse af virksomhedens praksis og central anvendt teori og metode inden for salg og markedsføring

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende virksomhedens kundedata til markedsføring og salg i forhold til segmentere og vurdering af målgrupper
- vurdere kundedata og opstille og vælge løsningsmuligheder for virksomheden
- kunne formidle løsningsmuligheder omkring virksomhedens kundedata for samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer

Den studerende kan

- håndtere data omkring salg og markedsføring i udviklingsorienterede situationer på det taktiske og operationelle niveau.
- deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens salg og markedsføring på professionel vis
- i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens salg og markedsføringsprocesser.

ECTS-omfang

Salg og markedsføring har et omfang på 10 ECTS-point.

Bilag 2 - Valgfagskatalog



Valgfag på Handelsøkonomuddannelsen årgang 2021-22

Erhvervsakademi Dania

September 2021

Valgfrie lokale fagelementer

Jf. afsnit 7 indeholder uddannelsen valgfrie uddannelseselementer på 2. semester som udgør i alt 10 ECTS. De valgfrie uddannelseselementer giver den studerende mulighed for at kvalificere studie- og erhvervskompetencen gennem specialisering og perspektivering af emner, der bredt relaterer sig til uddannelsesområdet.

Der udbydes på handelsøkonomuddannelsen en række uddannelseselementer, som er en særlig specialisering og perspektivering bredt relateret til uddannelsens kerneområder.

På Erhvervsakademi Dania udbydes følgende specifikke uddannelseselementer:

- 10 ECTS: E-Handel (Horsens)
- 10 ECTS: Digital Markedsføring (Horsens online)
- 10 ECTS: Internationalt indkøb og Supply Chain Management (SCM) (Hobro)
- 10 ECTS: Salg og Salgsledelse (Randers)
- 10 ECTS: Innovation og forretningsudvikling (Silkeborg)
- 10 ECTS: Internationalt salg (Silkeborg)
- 10 ECTS: Retail Development (Randers)

E-Handel

Uddannelseselementet svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Horsens.

E-handel

Indhold:

Den studerende opnår en forståelse for værktøjer, teori og metode for implementering og optimering af den digitale forretning/E-handel. Den studerende opnår endvidere kompetence til at analysere, planlægge og gennemføre forskellige aktiviteter inden for kundehvervning, konvertering og kunde fastholdelse. Den studerende skal gennem teori og praksis udvikle forståelse for begreber, modeller og værktøjer inden for E-handel.

Viden

Den studerende skal

- have udviklingsbaseret viden om og forståelse for datadrevet marketing og salg
- i et bredere perspektiv have viden om og forståelse for E-handel som disciplin
- have viden og forståelse for teorier og metoder til strategisk analyse af den digitale forretning
- have viden om og forståelse for centrale teorier og metoder til optimering af kundens oplevelse

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende de metoder og redskaber der knytter sig til beskæftigelse inden for E-handel
- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt opstille, begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i relation til E-handel
- vurdere data til udvikling af virksomhedens digitale forretning og formidle disse til samarbejdspartnere og brugere.
- vurdere indsatser, som skal udvikle og vedligeholde kunderelationer i den digitale forretning samt kunne formidle løsningsmodeller til interne og eksterne samarbejdspartnere.

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i virksomhedens drift og udvikling, samt håndtere udviklingsorienterede processor med teams og faggrupper
- deltage i håndteringen af data omkring E-handel på det taktiske og operationelle niveau
- i en struktureret sammenhæng til egne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens E-handel

Placering	I løbet af 2. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Valgfagsprøven i E-handel består af følgende læringsmål: Viden Den studerende skal • have udviklingsbaseret viden om og forståelse for datadrevet marketing og salg • i et bredere perspektiv have viden om og forståelse for E-handel som disciplin • have viden og forståelse for teorier og metoder til strategisk analyse af den digitale forretning • have viden om og forståelse for centrale teorier og metoder til optimering af kundens oplevelse Færdigheder Den studerende kan • anvende de metoder og redskaber der knytter sig til beskæftigelse inden for E-handel • vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt opstille, begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i relation til E-handel • vurdere data til udvikling af virksomhedens digitale forretning og formidle disse til samarbejdspartnere og brugere. • vurdere indsatser, som skal udvikle og vedligeholde kunderelationer i den digitale forretning samt kunne formidle løsningsmodeller til interne og eksterne samarbejdspartnere. Kompetencer Den studerende kan • indgå i virksomhedens drift og udvikling, samt håndtere udviklingsorienterede processor med teams og faggrupper • deltage i håndteringen af data omkring E-handel på det taktiske og operationelle niveau • i en struktureret sammenhæng til egne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens E-handel
Tilknyttede ECTS	10 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af obligatoriske læringsaktiviteter i fagene: E-handel
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før prøven

Form	Kombination af en skriftlig pitch og en mundtlig fremlæggelse
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Det skriftlige pitch har et omfang på imellem 4.000 og 6.000 anslag inkl. mellemrum. Den studerende skal demonstrere viden, teori og metode vedr. implementering og optimering af E-handelsløsninger. Forståelsen skal illustreres gennem praktisk arbejde med en case virksomhed. Det forventes, at casen underbygges af teorier og undersøgelser ift. problemstillingen. Slutteligt perspektiveres i forhold til handlemuligheder i praksis. Formen er en pitch hvor den studerende afleverer pitch-oplægget skriftligt. Prøven er mundtlig og består af 10 min pitch/oplæg og 10 min dialog. Til den mundtlige eksamen præsenterer og uddyber den studerende sin problemstilling og viser gennem relevante teorier og undersøgelser sin evne til at analysere praksis. Det forventes endvidere, at den studerende kan forholde sig til de valgte tilgange samt alternative fremgangsmåder. Der udarbejdes en individuel skriftlig pitch, hvor case virksomhedens situation skal analyseres og optimeres med afsæt i ovenstående læringsmål. Den samlede periode til det skriftlige oplæg er 48 timer Den mundtlige eksamen er individuel og har en varighed på 20 min inkl. votering pr. studerende.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives karakter efter 7-skalaen. Bedømmelsen er baseret på den studerendes mundtlige præsentation.
Bedømmelseskriterier	Den samlede præsentation vurderes ud fra den studerendes pitch, hvor den studerende demonstrerer kompetencen til at analysere en case virksomheds situation, mulig strategi/taktik og optimeringsmuligheder på baggrund af virksomhedens målsætning. Herudover skal den studerende kunne forholde sig til de valgte tilgange samt alternative fremgangsmåder. Karakteren 12 gives for den fremragende præstation, der demonstrerer udtømmende opfyldelse af alle casens problemstillinger med ingen eller få uvæsentlige mangler i besvarelsen, samt en fremragende mundtlig præstation som opfylder alle ovenstående krav til den mundtlige del med få eller uvæsentlige mangler. Karakteren 02 gives for den tilstrækkelige præstation, hvor den studerende kun som minimum opfylder halvdelen af casens problemstillinger og hvor studerende ved den mundtlige præstation som minimum kan besvare spørgsmål inden for det valgfrie oplæg.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen

Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Dania's eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Tilmelding til eksamen	Når du starter på et semester, er du automatisk tilmeldt de prøver og eksamener, der er planlagt på det pågældende semester – også de tilhørende sygeeksamener/reksamener. Det ikke muligt at framelde sig eksamen, med mindre særlige forhold gør sig gældende. Se Erhvervsakademi Dania's Eksamensreglement.

Digital Markedsføring

Uddannelseselementet svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Horsens online.

Den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at forstå og tage del i analyse, planlægning og praktisk anvendelse af digital marketing. Dette inkluderer analyse, vurdering og udvikling af digitale markedsføringsstrategier, planlægning af konkrete digitale markedsføringsaktiviteter samt måling og optimering af den digitale marketing. Den studerende skal gennem teori og praksis udvikle forståelse for begreber, modeller og værktøjer inden for digital markedsføring.

Viden

Den studerende skal have

- viden om digitale marketingbegreber samt marketingfunktionens typiske rolle i forhold til virksomhedens digitale markedsføring
- forståelse for dataindsamlingsmetoder i relation til arbejdet med markedsanalyse og effektmåling af markedsføringen
- forståelse af praksis, herunder relevant anvendt teori og metode

Færdigheder

Den studerende kan

- anvende metoder og redskaber inden for digital marketing og mestre de færdigheder, som knytter sig til beskæftigelsen inden for digital marketing.
- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i henhold til gældende lovgivning og på baggrund af statistik og brugertest.
- vurdere og begrunde behov for samt mestre udarbejdelse af annonce – og reklamekampagner i digitale medier.

Kompetencer

Den studerende kan

- indgå i virksomhedens drift og udvikling, samt håndtere udviklingsorienterede processer med teams og faggrupper
- håndtere data omkring digital markedsføring på det taktiske og operationelle niveau
- i en struktureret sammenhæng til egne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens digitale markedsføring

Placering	I løbet af 2. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Valgfagsprøven i Digital Markedsføring består af følgende læringsmål: Viden Den studerende skal have • viden om digitale marketingbegreber samt marketingfunktionens typiske rolle i forhold til virksomhedens digitale markedsføring • forståelse for dataindsamlingsmetoder i relation til arbejdet med markedsanalyse og effektmåling af markedsføringen • forståelse af praksis, herunder relevant anvendt teori og metode Færdigheder Den studerende kan • anvende metoder og redskaber inden for digital marketing og mestre de færdigheder, som knytter sig til beskæftigelsen inden for digital marketing. • vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i henhold til gældende lovgivning og på baggrund af statistik og brugertest. • vurdere og begrunde behov for samt mestre udarbejdelse af annonce – og reklamekampagner i digitale medier. Kompetencer Den studerende kan • indgå i virksomhedens drift og udvikling, samt håndtere udviklingsorienterede processor med teams og faggrupper • håndtere data omkring digital markedsføring på det taktiske og operationelle niveau • i en struktureret sammenhæng til egne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens digitale markedsføring
Tilknyttede ECTS	10 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af obligatoriske læringsaktiviteter i fagene: Digital Markedsføring
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før prøven
Form	Kombination af en skriftlig pitch og en mundtlig fremlæggelse
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Det skriftlige pitch har et omfang på imellem 4.000 og 6.000 anslag inkl. mellemrum. Den studerende skal demonstrere viden, teori og metode vedr. implementering og optimering af E-handelsløsninger. Forståelsen skal illustreres gennem praktisk arbejde med en case virksomhed. Det forventes, at casen underbygges af teorier og undersøgelser ift. problemstillingen. Slutteligt perspektiveres i

	forhold til handlemuligheder i praksis. Formen er en pitch hvor den studerende afleverer pitch-oplægget skriftligt. Prøven er mundtlig og består af 10 min pitch/oplæg og 10 min dialog. Til den mundtlige eksamen præsenterer og uddyber den studerende sin problemstilling og viser gennem relevante teorier og undersøgelser sin evne til at analysere praksis. Det forventes endvidere, at den studerende kan forholde sig til de valgte tilgange samt alternative fremgangsmåder. Der udarbejdes en individuel skriftlig pitch, hvor case virksomhedens situation skal analyseres og optimeres med afsæt i ovenstående læringsmål. Den samlede periode til det skriftlige oplæg er 48 timer Den mundtlige eksamen er individuel og har en varighed på 20 min inkl. voting pr. studerende.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives karakter efter 7-skalaen. Bedømmelsen er baseret på den studerendes mundtlige præsentation.
Bedømmelseskriterier	Den samlede præsentation vurderes ud fra den studerendes pitch, hvor den studerende demonstrerer kompetencen til at analysere en case virksomheds situation, mulig strategi/taktik og optimeringsmuligheder på baggrund af virksomhedens målsætning. Herudover skal den studerende kunne forholde sig til de valgte tilgange samt alternative fremgangsmåder. Karakteren 12 gives for den fremragende præstation, der demonstrerer udtømmende opfyldelse af alle casens problemstillinger med ingen eller få uvæsentlige mangler i besvarelsen, samt en fremragende mundtlig præstation som opfylder alle ovenstående krav til den mundtlige del med få eller uvæsentlige mangler. Karakteren 02 gives for den tilstrækkelige præstation, hvor den studerende kun som minimum opfylder halvdelen af casens problemstillinger og hvor studerende ved den mundtlige præstation som minimum kan besvare spørgsmål inden for det valgfrie oplæg.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Danias eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Tilmelding eksamen	til Når du starter på et semester, er du automatisk tilmeldt de prøver og eksamener, der er planlagt på det pågældende semester – også de tilhørende sygeeksamener/reksamener. Det ikke muligt at framelde sig eksamen, med mindre særlige forhold gør sig gældende. Se Erhvervsakademi Danias Eksamensreglement.

Internationalt indkøb og Supply Chain Management (SCM)

Uddannelseselementet svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Hobro.

Indhold:

- Cultural understanding and international business (5 ECTS)
- Supply Chain Management og forhandling i en global kontekst (5 ECTS)

Cultural understanding and international business

Viden:

Den uddannede har viden om:

- Relevante kulturteorier og disses oprindelse samt anvendelsesmuligheder og begrænsninger
- Sprogbarrierer i både skrift og tale og håndtering af disse i en interkulturel kommunikationssituation
- International forretningsforståelse samt skrevne og uskrevne regler i forskellige kulturer
- Stereotype opfattelser og disse som hindring for forståelsen af kulturel mangfoldighed
- Kulturel forandring og kultur som en dynamisk størrelse
- Egen kulturel baggrund og identitet med henblik på at opnå en generel kulturel kompetence
- Business relationship management

Færdigheder:

Den uddannede kan:

- Analysere kulturelle case stories med udgangspunkt i relevante kulturteorier og præsentere en kulturanalytisk problemstilling
- Begå sig kulturelt i forretningsmæssige sammenhænge, hvor man indgår i et samarbejde med partnere med forskellig kulturel baggrund
- Begå sig sprogligt i forretningsmæssige sammenhænge, hvor engelsk er fremmedsprog for alle parter og hvor engelsk i skrift og tale bliver det fælles kommunikationssprog

Kompetencer

Den uddannede kan:

- Medvirke i virksomhedens nationale og internationale forsyningskæde på strategisk, taktisk og operationelt niveau og løse indkøbsopgaver på operationelt niveau

Mål for læringsudbytte

Supply Chain Management og forhandling i en global kontekst

Viden:

Den uddannede har viden om:

- Indkøbsdisciplinen og nøglekoncepter forbundet hertil
- Virksomhedens placering i og afhængighed af forsyningskæden globalt
- Samspillet mellem indkøb og de øvrige aktører i værdikæden

Færdigheder:

Den uddannede kan:

- Planlægge og gennemføre enkle analyser af virksomhedens placering i forsyningskæde og samspillet mellem indkøb og de enkelte aktører i værdikæden

- Deltage i valg af hensigtsmæssige indkøbsstrategier og værktøjer under hensyntagen til omkostninger og forsyningssikkerhed
- Deltage i forberedelse og gennemførelse af forhandlinger med leverandører

Kompetencer

Den uddannede kan:

- Medvirke i virksomhedens nationale og internationale forsyningskæde på strategisk, taktisk og operationelt niveau og løse indkøbsopgaver på operationelt niveau

Placering	Ultimo 2. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Valgfagsprøven i internationalt indkøb og supply chain management er opdelt i to delprøver, som hver vægter 50% i den samlede karakter. Delprøve 1. Cultural understanding and international business (5 ECTS) Delprøve 2. Supply Chain Management og forhandling i en global kontekst (5 ECTS) Cultural understanding and international business Viden: Den uddannede har viden om: • Relevante kulturteorier og disses oprindelse samt anvendelsesmuligheder og begrænsninger • Sprogbarrierer i både skrift og tale og håndtering af disse i en interkulturel kommunikationssituation • International forretningsforståelse samt skrevne og uskrevne regler i forskellige kulturer • Stereotype opfattelser og disse som hindring for forståelsen af kulturel mangfoldighed • Kulturel forandring og kultur som en dynamisk størrelse • Egen kulturel baggrund og identitet med henblik på at opnå en generel kulturel kompetence • Business relationship management Færdigheder: Den uddannede kan: • Analysere kulturelle case stories med udgangspunkt i relevante kulturteorier og præsentere en kulturanalytisk problemstilling • Begå sig kulturelt i forretningsmæssige sammenhænge, hvor man indgår i et samarbejde med partnere med forskellig kulturel baggrund • Begå sig sprogligt i forretningsmæssige sammenhænge, hvor engelsk er fremmedsprog for alle parter og hvor engelsk i skrift og tale bliver det fælles kommunikationssprog Kompetencer Den uddannede kan:

	• Medvirke i virksomhedens nationale og internationale forsyningskæde på strategisk, taktisk og operationelt niveau og løse indkøbsopgaver på operationelt niveau Supply Chain Management og forhandling i en global kontekst Viden: Den uddannede har viden om: • Indkøbsdisciplinen og nøglekoncepter forbundet hertil • Virksomhedens placering i og afhængighed af forsyningskæden globalt • Samspillet mellem indkøb og de øvrige aktører i værdikæden Færdigheder: Den uddannede kan: • Planlægge og gennemføre enkle analyser af virksomhedens placering i forsyningskæde og samspillet mellem indkøb og de enkelte aktører i værdikæden • Deltage i valg af hensigtsmæssige indkøbsstrategier og værktøjer under hensyntagen til omkostninger og forsyningssikkerhed • Deltage i forberedelse og gennemførelse af forhandlinger med leverandører Kompetencer Den uddannede kan: • Medvirke i virksomhedens nationale og internationale forsyningskæde på strategisk, taktisk og operationelt niveau og løse indkøbsopgaver på operationelt niveau
Tilknyttede ECTS	10 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af obligatoriske læringsaktiviteter i "Cultural understanding and international business" og Supply Chain Management i en global kontekst"
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før aflevering.
Form	Delprøve 1 i Culturalt understanding og international business En casebaseret mundtlig prøve som foregår på engelsk Delprøve 2 i Supply Chain Management i en global kontekst Gruppebaseret skriftlig projektrapport med individuel mundtlig prøve
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Delprøve 1 i Culturalt understanding og international business

	Der udleveres to internationale cases senest 24 timer før den mundtlig prøve, som den studerende kan vælge mellem i sin hjemmeforberedelse. Den mundtlige prøve har en varighed på 20 minutter, hvoraf maksimalt 10 min. anvendes til forberedt præsentation i power point. Den resterende tid anvendes til dialog, votering og feedback. Delprøve 2 i Supply Chain Management i en global kontekst Der tildeles udvalgte emner fra faget til projektgrupperne til bearbejdning. Projektgruppen konkretiserer og afgrænser emnet i deres problemformulering. Projektet kan tage udgangspunkt i en eller flere selvvalgte virksomheder. Projektgrupperne består af 2-3 studerende og der er minimum afsat 5 dage til gruppeprojektarbejdet med mulighed for vejledning. Gruppeprojektrapporten har et omfang på imellem 27.000 og 33.000 anslag inkl. mellemrum. Formelle krav til rapportens udformning fremgår af "Guide til projektrapporter" fra akademiet. Rapporten skal derudover indeholde en skriftlig procesevaluering på minimum 1 side, hvor det bl.a. skal fremgå, hvordan gruppen har arbejdet og hvad de enkelte gruppemedlemmer har bidraget med. Denne del indgår ikke i antal anslag. Den mundtlige individuelle prøve har en varighed på 20 minutter, hvoraf maksimalt 7 minutter anvendes til forberedt præsentation med brug af power point. Præsentationen bør fokusere på problemstillinger og mulige løsninger. Den resterende tid anvendes til dialog, votering og feedback.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen for valgfagsprøven, med 50% vægtning til hver af de to delprøver. For delprøve 2 i Supply Chain Management baseres bedømmelsen på såvel den skriftlige projektrapport samt den mundtlige præsentation og dialog i en helhedsbedømmelse.
Bedømmelseskriterier	Delprøve 1 i Cultural understanding og international business I bedømmelsen indgår en vurdering af den studerendes evne til at anvende kulturanalytiske redskaber i praksis, evne til at udarbejde, strukturer og præsentere en kulturel problemstilling på engelsk samt indgå i dialog og argumentere for sine valg og løsninger. Delprøve 2 i Supply Chain Management i en global kontekst I bedømmelsen af projektrapporten indgår gruppens brug af teori, modeller, dataindsamling og analyser samt argumentation for valg. I bedømmelsen af den individuelle mundtlige præsentation indgår vurdering af den studerendes evne til at redegøre for emnet og den valgte problemstilling samt argumentere for den/de valgte løsninger.

Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Delprøve 1 i Cultural understanding og international business Engelsk Delprøve 2 i Supply Chain Management i en global kontekst Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Dania's eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Frist for afmelding	Se Erhvervsakademi Dania's Eksamensreglement.

Salg og Salgsledelse

Uddannelseselementet svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Randers

Indhold:

- Salg og sælgere
 - Hvad er B2B og B2Csalg
 - Salgsstrategimodeller, herunder vækststrategier og værdibaseret salg
 - Salgets kundepotentiale og konkurrencedygtighed
 - Salgskanaler, herunder onlinesalg
 - Etik i salget
- Salgsledelse og Opfølgning
 - Salgsledelse, herunder motivation af sælgere
 - Opfølgning
 - KAM
 - Handlingsplaner, implementering og kontrol af disse.
- Koncepter og salg i detailhandelssektoren

Mål for læringsudbytte:

Viden:

Den uddannede har viden om:

- Salgsstrategi, herunder
 - Virksomhedens strategiske afsætningsmuligheder i forbindelse med salg samt de strategiske overvejelser for vækst i relation til eksisterende marked og opdukkende markedsmuligheder
 - Samspillet mellem salg og de øvrige aktører i værdikæden
 - Salgets begreber og salgskanaler
 - Salgets mangfoldige faser inden for opsøgende salg og kundesalgspleje – herunder Key Account Management og fokus på værdi for køber
 - Salgets planlægning – vurdering af kundepotentiale og kundeværdi for virksomheden samt egnede markedsføringsmuligheder med B2B, B2C og B2S markedsføring
- Salgsledelse

- Salgsledelsens motivering og ledelse af sælgerstyrken
- Etik i salget
 - Etisk og uetisk salgsadfærd.

Færdigheder:

Den uddannede kan:

- Strategi
 - Afdække virksomhedens strategiske salgssituation og formulere salgs- og vækststrategi ud fra analyseresultater:
 - Vælge den rigtige salgsstrategi
 - Vælge den rigtige salgskanal
- Salgsledelse
 - Analysere og vurdere sælgers rolle, samt funktion i salgsteamet og salgsorganisationen
 - Opstille og vurdere planer for ledelsen af sælgerstyrken, herunder salgsplanlægning, Sambesøg og sælgerfeedback.
 - Planlægge og gennemføre sælgermøder samt opstille plan for motivation af sælgere

Kompetencer

Den uddannede kan:

- Strategi
 - Deltage i koordinering af salget strategiske, taktiske og operationelle kobling med virksomhedens øvrige organisation
 - Deltage i fastlæggelse af salgsstrategi
- Salgsledelse
 - Deltage i håndteringen af salgsledelsens funktioner og implementering af beslutninger

Eksamen

Placering	Ultimo 2. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Valgfagsprøven i salg og salgsledelse består af følgende læringsmål Viden: Den uddannede har viden om: • Salgsstrategi, herunder ○ Virksomhedens strategiske afsætningsmuligheder i forbindelse med salg samt de strategiske overvejelser for vækst i relation til eksisterende marked og opdukkende markedsmuligheder ○ Samspillet mellem salg og de øvrige aktører i værdikæden ○ Salgets begreber og salgskanaler ○ Salgets mangfoldige faser inden for opsøgende salg og kundesalgsspleje – herunder Key Account Management og fokus på værdi for køber ○ Salgets planlægning – vurdering af kundepotentiale og kundeværdi for virksomheden samt egnede markedsføringsmuligheder med B2B, B2C og B2S markedsføring • Salgsledelse ○ Salgsledelsens motivering og ledelse af sælgerstyrken • Etik i salget ○ Etisk og uetisk salgsadfærd. Færdigheder: Den uddannede kan:

	• Strategi ○ Afdække virksomhedens strategiske salgssituation og formulere salgs- og vækststrategi ud fra analyseresultater: ▪ Vælge den rigtige salgsstrategi ▪ Vælge den rigtige salgskanal • Salgsledelse ○ Analysere og vurdere sælgers rolle, samt funktion i salgsteamet og salgsorganisationen ○ Opstille og vurdere planer for ledelsen af sælgerstyrken, herunder salgsplanlægning, Sambesøg og sælgerfeedback. ○ Planlægge og gennemføre sælgermøder samt opstille plan for motivation af sælgere Kompetencer Den uddannede kan: • Strategi ○ Deltage i koordinering af salget strategiske, taktiske og operationelle kobling med virksomhedens øvrige organisation ○ Deltage i fastlæggelse af salgsstrategi • Salgsledelse ○ Deltage i håndteringen af salgsledelsens funktioner og implementering af beslutninger
Tilknyttede ECTS	10 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af obligatoriske læringsaktiviteter i salg og salgsledelse
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før aflevering.
Form	Gruppebaseret skriftlig synopsis med gruppeeksamen. Der kan i særlige tilfælde gives dispensation for at aflevere en individuel synopsis
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Synopsis har et omfang på imellem 7400 og 8400 anslag inkl. mellemrum. Synopser som ikke opfylder formkrav kan afvises. Der udarbejdes en gruppebaseret synopsis baseret på udleveret oplæg, hvor gruppen selv opstiller en problemformulering baseret på en selvvalgt virksomhed og problemstilling. Synopsis skal behandle en salgsmæssig problemstilling, og gruppen skal kunne inddrage relevant teori fra salg og salgsledelse i deres problemløsning. Arbejdet med synopsis foregår løbende gennem faget. Den mundtlige gruppeeksamen har en varighed på 35 min inkl. votering. Der kan differentieres mellem karakterer på tværs af gruppens medlemmer.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen for valgfagsprøven. Bedømmelsen er baseret på såvel synopsis samt gruppens mundtlige præsentation.

Bedømmelseskriterier	I bedømmelsen indgår gruppens brug af teori, modeller, dataindsamling og analyser samt argumentation for valg.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Danias eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Frist for afmelding	Se Erhvervsakademi Danias Eksamensreglement.

Innovation og forretningsudvikling

Uddannelseselementet svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Silkeborg.

Indhold:

- Præsentationsteknik
- Behovsafdækning
- Dataindsamling
- Forretningsmodeller
- Innovationsbegreber
- Innovative og kreativitetsskabende metoder

Mål for læringsudbytte

Viden:

Den uddannede har viden om:

- Forskellige brugergrupper og differentierede tilgange
- Branchespecifikke IT-værktøjer og indhentning af brancheanalyser
- Innovative og kreativitets skabende metoder
- Problemløsning i forbindelse med innovation

Færdigheder:

Den uddannede kan:

- Gennemføre præsentationer med afsæt i kundens behov
- Planlægge en værdiskabende aktivitet samt overveje handlingsparametre
- Beskrive og analysere forskellige metoder og processer til innovation
- Kunne indsamle og anvende relevant data
- Anvende kreative teknikker til at fremme innovation

Kompetencer:

Den uddannede kan:

- At deltage i fastlæggelse af forretningsmodel
- At deltage i planlægning og gennemførelse af forretningsudvikling
- At planlægge, afvikle og deltage i innovative processer

Eksamen

Placering	I løbet af 2. semester
Læringsmål som udprøves og de	Valgfagsprøven i innovation og forretningsudvikling består af følgende læringsmål

tilknyttede fagelementer	Viden: Den uddannede har viden om: • Forskellige brugergrupper og differentierede tilgange • Branchespecifikke IT-værktøjer og indhentning af brancheanalyser • Innovative og kreativitets skabende metoder • Problemløsning i forbindelse med innovation Færdigheder: Den uddannede kan: • Gennemføre præsentationer med afsæt i kundens behov • Planlægge en værdiskabende aktivitet samt overveje handlingsparametre • Beskrive og analysere forskellige metoder og processer til innovation • Kunne indsamle og anvende relevant data • Anvende kreative teknikker til at fremme innovation Kompetencer Den uddannede kan: • At deltage i fastlæggelse af forretningsmodel • At deltage i planlægning og gennemførelse af forretningsudvikling • At planlægge, afvikle og deltage i innovative processer
Tilknyttede ECTS	10 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af obligatoriske læringsaktiviteter i innovation og forretningsudvikling
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før aflevering.
Form	Skriftligt produkt med en efterfølgende mundtlig eksamination.
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Omfanget af den skriftlige opgave har et omfang af ca. 30.000 anslag inkl. mellemrum Der udarbejdes en gruppebaseret opgave baseret på virksomhedsoplæg, hvor gruppen sammen med den aktuelle virksomhed opstiller en problemformulering baseret på virksomhedens problemstilling. Opgaven skal behandle en innovativ problemstilling, og gruppen skal kunne inddrage relevant teori fra innovation og forretningsudvikling i deres problemløsning. Arbejdet med opgaven foregår løbende gennem faget. Den mundtlige eksamen er individuel og har en varighed på 20 min inkl. votering pr. studerende.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives en individuel bedømmelse efter 7-skalaen ud fra den mundtlige præstation.
Bedømmelseskriterier	I bedømmelsen indgår gruppens brug af teori, modeller, dataindsamling og analyser samt argumentation for valg.

	Herudover skal den studerende kunne forholde sig til de valgte tilgange samt alternative fremgangsmåder.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Dania's eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Frist for afmelding	Se Erhvervsakademi Dania's Eksamensreglement.

Internationalt salg

Uddannelseselementet svarer til 10 ECTS point.

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Silkeborg

Indhold:

Internationalt salg, markedsføring og markedsanalyse

- Markedsanalyseprocessen
- Markedspotentiale og -prognoser
- Kunders købsadfærd og købskriterier på BtC og BtB markeder
- Segmentering herunder valg af kundemålgrupper, differentiering, branding og positionering
- Internationaliseringsprocessen herunder markedsudvælgelse

Kulturforståelse på internationale markeder

- Definitioner på kultur, kulturelle normer, identitet og adfærd
- Kulturparametre og kulturforskelle
- Forretningskulturer
- International kulturanalyse
- Præsentationsteknik i en kulturel kontekst
- Forhandling på tværs af kulturer

Eksport og internationalisering

- Eksportparathed, -motive og -barrierer
- Eksportstrategi og go-to markedsstrategier
- Eksportformer
- Eksport gennem agenter og distributører
- Internationale salgs- og leveringsbetingelser samt samhandelskontrakter
- Eksportsalgets planlægning, gennemførelse og opfølgning
- Eksportnetværk, støtteordninger og klynger
- Internationale samhandelsorganisationer

Mål for læringsudbytte:

Viden:

Den uddannede har viden om:

- Teorier bag markedsanalyseprocessen herunder analyse af eksportmarkedernes prognoser og potentialer
- Teorier bag købsadfærd og forskellen på BtC og BtB markeder i en kulturel kontekst
- Teorier bag segmentering af kundemålgrupper samt international markedsføring
- Kulturelle begreber herunder forskellige forretningsparametre og -kulturer
- Teorier bag kulturanalyser
- Centrale metoder til forhandling på tværs af kulturer
- Teorier bag eksportformer og udarbejdelse af eksportstrategier
- Centrale eksportjuridiske begreber som salgs- og leveringsbetingelser, transportaftaler, internationale samhandelskontrakter mv.
- Centrale eksportnetværk og støtteordninger

Færdigheder:**Den uddannede kan:**

- Gennemføre simple markedsanalyser gennem analyse af et markeds potentiale
- Gennemføre segmenteringsanalyse
- Udarbejde en eksportstrategi på baggrund af markeds- og segmenteringsanalyser og bidrage med forslag til distribution, branding og positionering med hensyntagen til særlige samhandelsbetingelser
- Vurdere kulturparametre og -forskelle i international samhandel
- Forestå præsentationer på engelsk og/eller andet fremmedsprog
- Indgå i tværkulturelle arbejdsgrupper og internationale virksomhedsmæssige sammenhænge

Kompetencer**Den uddannede kan:**

- At deltage i koordinering af eksportsalgets strategiske, taktiske og operationelle kobling med virksomhedens øvrige organisation
- Deltagelse af udvikling af en eksportstrategi samt give forslag til distribution, branding og positionering med hensyntagen til særlige samhandelsbetingelser
- Varetagelse af eksportsalg som intern eller eksternt eksportsælger
- Håndtering af kulturelle forskelle i eksportsalget
- At forestå kontakt til og indgå i tværkulturelle arbejdsgrupper i Danmark eller i udlandet

Eksamen

Placering	I løbet af 2. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Valgfagsprøven i internationalt salg består af følgende læringsmål Viden: Den uddannede har viden om: • Teorier bag markedsanalyseprocessen herunder analyse af eksportmarkedernes prognoser og potentialer • Teorier bag købsadfærd og forskellen på BtC og BtB markeder i en kulturel kontekst

	• Teorier bag segmentering af kundemålgrupper samt international markedsføring • Kulturelle begreber herunder forskellige forretningsparametre og -kulturer • Teorier bag kulturanalyser • Centrale metoder til forhandling på tværs af kulturer • Teorier bag eksportformer og udarbejdelse af eksportstrategier • Centrale eksportjuridiske begreber som salgs- og leveringsbetingelser, transportaftaler, internationale samhandelskontrakter mv. • Centrale eksportnetværk og støtteordninger Færdigheder: Den uddannede kan: • Gennemføre simple markedsanalyser gennem analyse af et markeds potentiale • Gennemføre segmenteringsanalyse • Udarbejde en eksportstrategi på baggrund af markeds- og segmenteringsanalyser og bidrage med forslag til distribution, branding og positionering med hensyntagen til særlige samhandelsbetingelser • Vurdere kulturparametre og -forskelle i international samhandel • Forestå præsentationer på engelsk og/eller andet fremmedsprog • Indgå i tværkulturelle arbejdsgrupper og internationale virksomhedsmæssige sammenhænge Kompetencer Den uddannede kan: • At deltage i koordinering af eksportsalgets strategiske, taktiske og operationelle kobling med virksomhedens øvrige organisation • Deltagelse af udvikling af en eksportstrategi samt give forslag til distribution, branding og positionering med hensyntagen til særlige samhandelsbetingelser • Varetagelse af eksportsalg som intern eller ekstern eksportsælger • Håndtering af kulturelle forskelle i eksportsalget • At forestå kontakt til og indgå i tværkulturelle arbejdsgrupper i Danmark eller i udlandet
Tilknyttede ECTS	10 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af obligatoriske læringsaktiviteter i internationalt salg.
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før aflevering.
Form	Skriftligt produkt med en efterfølgende mundtlig eksamination.
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Omfanget af den skriftlige opgave har et omfang af ca. 30.000 anslag inkl. mellemrum

	Der udarbejdes en gruppebaseret opgave baseret på virksomhedsoplæg, hvor gruppen sammen med den aktuelle virksomhed opstiller en problemformulering baseret på virksomhedens problemstilling. Opgaven skal behandle internationalt salg, og gruppen skal kunne inddrage relevant teori fra internationalt salg i deres problemløsning. Arbejdet med opgaven foregår løbende gennem faget. Den mundtlige eksamen er individuel og har en varighed på 20 min inkl. votering pr. studerende.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives en individuel bedømmelse efter 7-skalaen ud fra den mundtlige præstation.
Bedømmelseskriterier	I bedømmelsen indgår gruppens brug af teori, modeller, dataindsamling og analyser samt argumentation for valg. Herudover skal den studerende kunne forholde sig til de valgte tilgange samt alternative fremgangsmåder.
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk, se endvidere Erhvervsakademi Danias eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Frist for afmelding	Se Erhvervsakademi Danias Eksamensreglement.

Retail Development

Uddannelseselementet svarer til 10 ECTS point

Udbudssted: Erhvervsakademi Dania, Randers

Indhold:

- Transformation (forandring) finder sted – metoder til at give et godt bud på udviklingen, og hvordan kan det anvendes til en konkurrencefordel.
- Grundlæggende værktøjer
- Retail revenue management
- Retail management
 - Strategisk
 - Taktisk
 - Operationelt
- Digitale værktøjer
- Customer journey (kunderejsen)
- Adfærdsøkonomi
- Adfærdsdesign
- Design af events/oplevelser
- Fremtidens retail
- Udarbejdelse af beslutningsmateriale, tolkning og handling

Mål for læringsudbytte:

Viden:

Den uddannede har viden om:

- Transformation af retailing.
- Detailhandelsteorier fx Wheel of retailing
- Selvbetjeningskonceptet samt brancheglidning
- IT i retailing fx Space Management etc.
- E- handel
- Den moderne omnichannel
- Den digitale markedsplads
- Convenience, tilgængelighed og synlighed på mange platforme
- Grundlæggende forretningsforståelser og perspektiver på retail
- Touchpoints som afgørende interaktion mellem kunde og retailer
- Forskellige konceptmodeller der kan anvendes til differentiering og positionering
- Den fysiske butiks valgmuligheder – fra showroom til konvertering (salg)
- Markedspladsen – interaktion mellem retail og forbrugeren
- Transformationen
 - fra salg til formål
 - fra information til kommunikation, kollaboration, co-creation og interaktion med den enkelte forbruger
 - kreativitet og disruption
- Adfærdsændringer
 - kunders ændret adfærd qua nye teknologier
 - retailers forretningsmuligheder qua nye teknologier
 - medarbejderudvikling
 - tid til fordybelse – den reflektive forbruger

Færdigheder:

Den uddannede kan:

- Teknologiske ændringer fx:
 - SEO
 - tilgængelighed
- Convenience som forbrugervalg og konkurrenceparameter
- Butikøkonomi/retail revenue management
- Andre traditionelle værktøjer anvendt i driften
- Anvendelse af databehandlingsværktøjer til beslutningsgrundlag
- Forretningsmodeller, konceptforståelse og forretningsforståelse
- Forbruger/kunde forståelse

Kompetencer

Den uddannede kan:

- Kunderejsen og kontaktpunkter (touchpoints)
- Anvendelse af teknologier og datafangst til beslutningsgrundlag
- Samt traditionelle ledelsesværktøjer fx
 - butikøkonomi
 - salg

- spacemanagement
- Organisation og ledelse
- Markedspladskonstruktion (nye markedspladser)
- Digitale koncepter som forretningsmodel
- Udarbejdelse af beslutningsmateriale

Eksamen

Placering	Ultimo 2. semester
Læringsmål som udprøves og de tilknyttede fagelementer	Valgfagsprøven i Retail Development består af følgende læringsmål Viden: Den uddannede har viden om: Viden: Den uddannede har viden om: • Transformation af retailing. • Detailhandelsteorier fx Wheel of retailing • Selvbetjeningskonceptet samt brancheglidning • IT i retailing fx Space Management etc. • E- handel • Den moderne omnichannel • Den digitale markedsplads • Convenience, tilgængelighed og synlighed på mange platforme • Grundlæggende forretningsforståelser og perspektiver på retail • Touchpoints som afgørende interaktion mellem kunde og retailers • Forskellige konceptmodeller der kan anvendes til differentiering og positionering • Den fysiske butiks valgmuligheder – fra showroom til konvertering (salg) • Markedspladsen – interaktion mellem retail og forbrugeren • Transformationen ○ fra salg til formål ○ fra information til kommunikation, kollaboration, co-creation og interaktion med den enkelte forbruger ○ kreativitet og disruption • Adfærdsændringer ○ kundernes ændret adfærd qua nye teknologier Færdigheder Den uddannede kan: • Teknologiske ændringer fx: ○ SEO ○ tilgængelighed • Convenience som forbrugervalg og konkurrenceparameter • Butiksøkonomi/retail revenue management • Andre traditionelle værktøjer anvendt i driften • Anvendelse af databehandlingsværktøjer til beslutningsgrundlag • Forretningsmodeller, konceptforståelse og forretningsforståelse • Forbruger/kunde forståelse Kompetencer

	Den uddannede kan: • Kunderejsen og kontaktpunkter (touchpoints) • Anvendelse af teknologier og datafangst til beslutningsgrundlag • Samt traditionelle ledelsesværktøjer fx ○ butiksøkonomi ○ salg ○ spacemanagement ○ Organisation og ledelse • Markedspladskonstruktion (nye markedspladser) • Digitale koncepter som forretningsmodel • Udarbejdelse af beslutningsmateriale
Tilknyttede ECTS	10 ECTS
Forudsætningskrav	Godkendelse af obligatoriske læringsaktiviteter i Retail Development
Frist for at opfylde forudsætningskravet	Senest 14 dage før aflevering.
Form	Gruppebaseret skriftlig synopsis med gruppeeksamen. Der kan i særlige tilfælde gives dispensation for at aflevere en individuel synopsis
Prøvegrundlag inkl. formkrav	Synopsis har et omfang på imellem 14000 og 16800 anslag inkl. mellemrum. Synopser som ikke opfylder formkrav kan afvises. Der udarbejdes en gruppebaseret synopsis baseret på udleveret oplæg, hvor gruppen selv opstiller en problemformulering baseret på en selvvalgt virksomhed og problemstilling. Synopsis skal behandle en retail udfordring. Gruppen skal kunne inddrage relevant teori/modeller fra Retail Development i løsningsforslaget. Arbejdet med synopsis foregår løbende gennem faget. Den mundtlige gruppeeksamen har en varighed på 35 min inkl. votering. Der kan differentieres mellem karakterer på tværs af gruppens medlemmer.
Bedømmelse	Intern bedømmelse efter 7 – trins skala Der gives en samlet karakter efter 7-skalaen for valgfagsprøven. Bedømmelsen er baseret på såvel synopsis samt gruppens mundtlige præsentation.
Bedømmelseskriterier	I bedømmelsen indgår gruppens brug af teori, modeller, dataindsamling og analyser samt argumentation for valg
Formulerings- og staveevne	Indgår i helhedsvurderingen
Sprog	Dansk: se endvidere Erhvervsakademi Dania's eksamensreglement for dispensationsmuligheder
Hjælpemidler	Alle hjælpemidler
Frist for afmelding	Se Erhvervsakademi Dania's Eksamensreglement

Bilag 3

Oversigt over læringsmål fra uddannelseselementerne i forhold til 1. og 2. semester prøven.

Læringsmål markeret med **rødt** indgår i 1. semester prøven.

Læringsmål markeret med **blåt** indgår i 2. semester prøven.

Notatet giver et overblik over sammenhængen imellem de to overordnede nationale fagelementer, og de syv uddannelseselementer, som ligger til grund for de overordnende læringsmål og som udmøntes i undervisningen.

Tabellen viser ovenstående sammenhæng mellem de to fagelementer og de tilknyttede uddannelseselementer.

	Vægt	ECTS		ECTS		ECTS
Nationale fagelementer			Tilknyttede uddannelseselementer¹		Lokale fagelementer	
Virksomhedens interne og eksterne forhold	1	25	Ledelse og samarbejde	5	Valgfag	10
			Kommunikation	5		
			Forretningsforståelse	5		
			Økonomi	10		
Virksomhedens handelsprocesser	1	25	International handel og kulturforståelse	5		
			Indkøb og logistik	10		
			Salg og markedsføring	10		
		60		50		10
Praktik		45				
Afsluttende eksamensprojekt		15				
Normeret ECTS		120				

¹ Institutionen sammensætter egen oversigt over fordelingen af uddannelseselementernes ECTS på 1. og 2. semester.

Læringsmål til 1. semesterprøven

Læringsmål til 2. semesterprøven

Nationalfagelement

Tilknyttede uddannelseselementer:

Virksomhedens interne og eksterne forhold	Ledelse og samarbejde	Kommunikation	Forretningsforståelse	Økonomi
Viden Den studerende skal have • udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier og metoder • forståelse af virksomhedens praksis i interne og eksterne forhold, og anvendelse af de vigtigste anvendte teorier og metoder	Viden Den studerende skal have • udviklingsbasere t viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier og metoder inden for motivations- og ledelsesbegreber • forståelse af motivations- og ledelsesbegreber inden for erhvervet.	Viden Den studerende skal have • udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier og metoder inden for kommunikation • forståelse af interne og eksterne kommunikationsform er inden for erhvervet.	Viden Den studerende skal have • udviklingsbaseret viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier inden for forretningsmodel ler • forståelse af forretningsmodel ler inden for erhvervet.	Viden Den studerende skal have • udviklingsbasere t viden om erhvervets praksis og centrale anvendte teorier inden for regnskab og budgetter • forståelse af virksomhedens regnskab, budgetter og analyser

Færdigheder	Færdigheder	Færdigheder	Færdigheder	Færdigheder
Den studerende kan • anvende virksomhedens og erhvervets interne og eksterne rapporter • vurdere virksomhedens interne og eksterne problemstillinger og opstille og vælge løsningsmuligheder • kunne formidle praksisnære problemstillinger og løsningsmuligheder til samarbejdspartnere og brugere	Den studerende kan • anvende motivations- og ledelsesbegreber i handelsvirksomhedens organisation. • vurdere virksomhedens motivations- og ledelsesproblemtillinger og opstille og vælge løsningsmuligheder • kunne formidle praksisnære organisatoriske problemstillinger og løsningsmuligheder	Den studerende kan • anvende interne og eksterne kommunikationsformer i en handelsvirksomheden • vurdere virksomhedens interne og eksterne kommunikations-problemstillinger og opstille og vælge løsningsmuligheder • kunne formidle praksisnære kommunikationsproblemtillinger og løsningsmuligheder	Den studerende kan • anvende forretningsmuligheder i en handelsvirksomhedens værdikæde • vurdere virksomhedens forretningsmuligheder og problemstillinger og opstille og vælge forretningsmodel • kunne formidle forretningsmodeller for samarbejdspartnere og brugere	Den studerende kan • anvende virksomhedens interne og eksterne regnskab, budgetter og analyser • vurdere virksomhedens økonomi og opstille budgetter og regnskaber samt udarbejde analyser til løsningsmuligheder • kunne formidle budgetter, regnskaber og analyser for samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer	Kompetencer	Kompetencer	Kompetencer	Kompetencer
Den studerende kan • indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere udviklingsorienterede processer • deltage i tværfagligt samarbejde i en virksomhed både internt og eksternt med henblik på at forberede den strategisk position • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens strategisk position og handlemuligheder	Den studerende kan • indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere udviklingsorienterede processer med teams og grupper • deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde i en virksomhed på professionel vis • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til egen rolle i virksomheden	Den studerende kan • indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere kommunikationsprocesser både internt og eksternt • deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring kommunikationsprocesser på professionel vis • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens kommunikation	Den studerende kan • indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere virksomhedens strategiske position på det taktiske og operationelle niveau • deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring forretningsmodeller på professionel vis • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens forretningsmodeller	Den studerende kan • indgå i virksomhedens drift og udvikling samt håndtere virksomhedens budgetter, regnskaber og analyser på det taktiske og operationelle niveau • deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens økonomi på professionel vis • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens økonomi

Nationalfagelement

Tilknyttede uddannelseselementer:

Virksomhedens handelsprocesser	International handel og kulturforståelse	Indkøb og logistik	Salg og markedsføring
Viden Den studerende skal • viden om værdikædens faser • have forståelse for sammenhængen imellem salg, produktion, logistik og indkøb samt købsoplevelsen	Viden Den studerende skal have • udviklingsbaseret viden om internationale handelsvirksomheder, økonomiske og kulturelle forhold samt handelshindrings betydning for afsætning af varer • forståelse af praksis i internationale handelsvirksomheder og kulturelle forhold samt handelshindrings betydning for afsætning af varer	Viden Den studerende skal have • udviklingsbaseret viden om handelsvirksomhedens praksis inden for indkøb og logistik og anvendte teoretiske teorier og modeller. • forståelse af virksomhedens praksis og central anvendt teori og metode inden for indkøb og logistik	Viden Den studerende skal have • udviklingsbaseret viden om salg og markedsføringsdata og praksis samt handelsvirksomhedens centrale anvendte teorier og metoder inden for salg og markedsføring • forståelse af virksomhedens praksis og central anvendt teori og metode inden for salg og markedsføring

Færdigheder	Færdigheder	Færdigheder	Færdigheder
Den studerende kan • anvende virksomhedens værdikæde og anvende teknologier til at designe købsoplevelsen • vurdere problemstillinger i hele virksomhedens værdikæde for at opstille og vælge løsningsmuligheder • formidle problemstillinger og løsningsmuligheder over for virksomhedens interessenter	Den studerende kan • anvende centrale kulturelle metoder og værktøjer inden for erhvervet • vurdere den internationale politiske situation og opstille og vælge løsningsmuligheder for virksomheden • kunne formidle den internationale politiske situation og løsningsmuligheder for samarbejdspartnere og brugere	Den studerende kan • anvende handelsvirksomhedens centrale værdi- og forsyningskæde, der knytter sig til praksis og arbejdsprocesser inden for erhvervet • vurdere den logistisk effektivitet og opstille og vælge løsningsmuligheder for virksomheden • kunne formidle løsningsmuligheder omkring virksomhedens logistik for samarbejdspartnere og brugere	Den studerende kan • anvende handelsvirksomhedens kundedata til markedsføring og salg i forhold til segmentere og vurdering af målgrupper • vurdere kundedata og opstille og vælge løsningsmuligheder for virksomheden • kunne formidle løsningsmuligheder omkring virksomhedens kundedata for samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer	Kompetencer	Kompetencer	Kompetencer
Den studerende kan • indgå i systematisk indhentning, fortolkning og anvendelse af data • deltage i et tværfagligt samarbejde, der understøtte virksomhedens værdikæde • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til optimering af virksomhedens logistiske position fra indkøb til slutbruger	Den studerende kan • håndtere de kulturelle forhold på det taktiske og operationelle niveau • deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens kulturelle forhold på professionel vis • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens politiske og kulturelle forhold	Den studerende kan • håndtere data omkring indkøb og logistik i udviklingsorienterede situationer på det taktiske og operationelle niveau • deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens indkøb og logistik på professionel vis • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens indkøbs og logistiske processer.	Den studerende kan • håndtere data omkring salg og markedsføring i udviklingsorienterede situationer på det taktiske og operationelle niveau • deltage i fagligt og tværfagligt samarbejde omkring virksomhedens salg og markedsføring på professionel vis • i en struktureret sammenhæng tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til virksomhedens salg og markedsføringsprocesser.