

Institutionel studieordning

Studieordning 2018

International handel og markedsføring

Indholdsfortegnelse

Indholdsfortegnelse	2
1. Studieordning, institutionel del for uddannelsen til ISM – international handel og markedsføring	5
2. Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet af nationale og lokale fagelementer og af praktik, herunder prøver.	5
3. Lokale fagelementer, herunder valgfag	6
3.1 Valgfag	6
3.1.1 ECTS-omfang	6
3.1.2. Prøvens sprog	6
3.2 Selvtilrettelagt valgfag	6
3.2.1 Læringsmål	6
3.2.2 ECTS-omfang	7
3.2.3 Indhold	7
4. Rammer og kriterier for uddannelsens prøver	7
4.1 Automatisk tilmelding til alle prøver	7
5. 1. semester	8
5.1 Prøven i de nationale fagelementer: Virksomhedens strategiske grundlag og Kunden som udgangspunkt – 1. eksterne prøve	8
5.1.1 Prøvens forudsætningskrav	8
5.1.2 Formkrav til det skriftlige projekt	8
5.1.3 Prøvens tilrettelæggelse	9
5.1.4 Prøvens ECTS omfang	9
5.1.5 Bedømmelseskriterier	9
5.1.6 Tidsmæssig placering	9
5.1.7 Prøvens sprog	9
5.1.8 Hjælpe midler	9
6. 2. Semester	9
6.1 Prøven i de nationale fagelementer: Branche og konkurrenter og Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling – 1. interne prøve	9
6.1.1 Prøvens forudsætningskrav	9
6.1.2 Formkrav til det skriftlige projekt	10
6.1.3 Prøvens tilrettelæggelse	10
6.1.4 Prøvens ECTS omfang	10
6.1.5 Bedømmelseskriterier	11
6.1.6 Tidsmæssig placering	11
6.1.7 Prøvens sprog	11
6.1.8 Hjælpe midler	11
6.2 Prøven i det lokale fagelement - Valgfag – 2. interne prøve	11
6.2.1 Prøvens forudsætningskrav	11

6.2.2	Prøvens tilrettelæggelse	11
6.2.3	Prøvens ECTS omfang	11
6.2.4	Bedømmelseskriterier	11
6.2.5	Tidsmæssig placering.....	11
6.2.6	Prøvens sprog	11
6.2.7	Hjælpe midler	12
6.3	Prøven i det lokale fagelement, Selvtilrettelagte valgfag – 3. interne prøve	12
6.3.1	Prøvens forudsætningskrav	12
6.3.2	Prøvens tilrettelæggelse	12
6.3.3	Formkrav til synopsen.....	12
6.3.4	Prøvens ECTS omfang	12
6.3.5	Bedømmelseskriterier	13
6.3.6	Tidsmæssig placering.....	13
6.3.7	Prøvens sprog	13
6.3.8	Hjælpe midler	13
7.	Praktik.....	13
7.1	Krav og forventninger til praktikkens gennemførelse	13
7.2	Prøvens forudsætningskrav.....	13
7.3	Prøven i praktikken.....	14
7.4	Bedømmelseskriterier	14
7.5	Tidsmæssig placering	14
7.6	Prøvens sprog.....	14
7.7	Hjælpe midler.....	14
8.	Professionsbachelorprojektet.....	14
8.1	Prøvens formkrav	14
8.2	Prøvens tilrettelæggelse.....	15
8.3	Stave- og formuleringsevne	15
8.4	ECTS omfang.....	15
8.5	Bedømmelseskriterier	15
8.6	Tidsmæssig placering	15
8.7	Prøvens sprog.....	15
8.8	Hjælpe midler.....	15
9.	Fagelementer som kan gennemføres i udlandet	15
10.	Afmelding fra prøver	16
11.	Anvendte undervisningsformer	16
12.	Deltagelsespligt og Mødepligt	17
12.1	Studievejledning.....	18
12.2	Underviserne som vejledere	18
13.	Kriterier for vurdering af studieaktivitet	18
14.	Merit for fagelementer	18
14.1	Beståede fagelementer fra samme uddannelse ved anden institution.....	18
14.2	Meritvurdering (obligatorisk merit) i forbindelse med ansøgning om optagelse/indskrivning på uddannelsen.....	19

14.3	Hvis den studerende ikke har opfyldt sin oplysningspligt forbindelse med optagelse/indskrivning.....	19
14.4	Forhåndsgodkendelse af merit og endelig merit	19
15.	Fremmedsprog	20
15.1	Eksamenssprog.....	20
16.	Afholdelse af syge- og omprøver	20
17.	Hjælpe midler.....	20
18.	Særlige prøvevilkår	20
19.	Eksamenssnyd	21
19.1	Brug af egne og andres arbejde - plagiat	21
19.2	Disciplinære foranstaltninger i tilfælde af eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen	21
20.	Klager over prøver og anke af afgørelser	21
21.	Dispensation.....	21
22.	Faglige kriterier for udvælgelse af ansøgere til top-up uddannelsen.....	21
23.	Ikrafttrædelses- og overgangsbestemmelser	21
24.	Valgfag	23

1. Studieordning, institutionel del for uddannelsen til ISM – international handel og markedsføring

Studieordningen for uddannelsen består af to ordninger (regelsamlinger)

1. Den nationale
2. Den institutionelle

Den nationale del er fastsat af uddannelsesnetværket for uddannelsen mhp at sikre, at det faglige indhold af del af uddannelsen er identisk på alle institutioner.

Den institutionelle del er fastsat af uddannelsen ved UCN og tilrettelagt under hensyntagen til lokale og regionale behov.

Denne institutionelle del (og den nationale del) af studieordningen er godkendt af University College Nordjylland (UCN) i overensstemmelse med de regler, der gælder for uddannelsen, herunder *Bekendtgørelse om tekniske og merkantile erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser*.

Er der uoverensstemmelse mellem denne studieordning og reglerne for uddannelsen i øvrigt, er det de øvrige regler for uddannelsen, der gælder.

2. Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet af nationale og lokale fagelementer og af praktik, herunder prøver.

Sem.	Nationale fagelementer	Lokale fagelementer	ECTS	Intern/ekstern	Kaldes også
1.	Virksomhedens strategiske grundlag (10 ECTS) Kunden som udgangspunkt (20 ECTS)		30	Ekstern	1. eksterne prøve
2.	Branche og konkurrenter (5 ECTS) Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling (10 ECTS)		15	Intern	1. interne prøve
		Valgfag (10 ECTS)	10	Intern	2. interne prøve Valgfag
		Selvtilrettelagt valgfag (5 ECTS)	5	Intern	3. interne prøve Selvtilrettelagt valgfag
3.	Praktik		15	Intern	4. interne prøve
	Professionsbachelorprojekt		15	Ekstern	2. eksterne prøve
I alt ECTS			90		

Oversigt over alle prøverne og de tidsmæssige placeringer.

Oplysning om tid og sted for prøverne findes på Pointer.

3. Lokale fagelementer, herunder valgfag

På uddannelsen er der 15 ECTS lokale fagelementer, som alle er valgfag. De lokale fagelementer, giver den studerende mulighed for at kvalificere studie- og erhvervskompetencen gennem toning og perspektivering af emner, der bredt relaterer sig til uddannelsens beskæftigelsesområde.

Uddannelsen udbyder hvert år et antal valgfag, som fremgår af bilag til denne studieordning, hvoraf den studerende skal gennemføre et af disse. Institutionen er ikke forpligtiget til at gennemføre alle udbudte fagelementer, men der gennemføres et passende antal efter en faglig og kapacitetsmæssig vurdering.

Den studerende skal derudover selv tilrettelægge et valgfag som et teoretisk og/eller praktisk uddannelsesforløb, der godkendes af uddannelsen.

De lokale fagelementer består således af et valgfag på 10 ECTS og et selvtilrettlagt valgfag på 5 ECTS.

3.1 Valgfag

Den studerende skal vælge ét blandt flere valgfag. Læringsmål og indhold af de udbudte valgfag fremgår af bilag "Valgfag" til denne studieordning.

3.1.1 ECTS-omfang

Valgfaget har et omfang på 10 ECTS-point.

3.1.2. Prøvens sprog

Prøvens sprog er det sprog undervisningen er gennemført på

3.2 Selvtilrettelagt valgfag

3.2.1 Læringsmål

Viden

Den studerende har viden om:

- Kan indkredse de valgte emners teori og praksis.
- Kan anvende det/de valgte emners relevans i forhold til uddannelsens teori og praksis.

Færdigheder

Den studerende kan:

- kan udvælge, beskrive og foretage litteratursøgning af en selvvalgt klinisk problemstilling
- kan diskutere procesmæssige og analysere færdigheder knyttet til det/de valgte emner
- kan vurdere problemstillinger og opstille løsningsmuligheder i forhold til det/de valgte emner
- kan formidle centrale resultater

Kompetencer

Den studerende kan:

- kan selvstændigt sætte sig ind i nye emner inden for fagområdets teori og/eller praksis
- kan perspektivere og relatere det/de valgte emner i forhold til uddannelsens øvrige emneområder

3.2.2 ECTS-omfang

Det selvtilrettelagte valgfag har et omfang på 5 ECTS-point.

3.2.3 Indhold

Det selvtilrettelagte valgfag skal bidrage til at kvalificere den studerendes studie- og faglige kompetencer gennem specialisering og videreudvikling af emner, der er bredt relateret til det internationale salgs- og marketingfelt. Det selvtilrettelagte valgfag skal endvidere bidrage til at den studerende kan identificere egne læringsbehov og strukturere egen læring ved selvstændigt søge relevant litteratur samt sætte sig ind i ny teori og praksis i et fagområde relateret til uddannelsen. Det selvtilrettelagte valgfag skal godkendes af undervisere på uddannelsen

4. Rammer og kriterier for uddannelsens prøver

I det følgende beskrives rammer og kriterier for alle uddannelsens prøver.

4.1 Automatisk tilmelding til alle prøver

Et fagelement afsluttes med en prøve, der ligger i forlængelse af elementet. Når en studerende påbegynder et fagelement, tilmeldes den studerende automatisk fagelementets ordinære prøve.

Studerende kan ikke framelde sig prøver på uddannelsen.

Er en prøve ikke bestået, er den studerende fortsat tilmeldt prøven og skal deltage i omprøve. Den studerende har 3 forsøg til at bestå en prøve. Hvis prøven herefter ikke er bestået, udmeldes den studerende fra uddannelsen.

Automatisk tilmelding sker dog ikke under den studerendes orlov på et semester. Efter endt orlov tilmeldes den studerende automatisk prøverne, som afslutter det netop påbegyndte semester samt eventuelt ikke beståede prøver.

Den studerende har selv ansvar for at orientere sig om tid og sted på uddannelsens elektroniske platform.

Der henvises til den til enhver tid gældende *Eksamensregler for UCN* (Grunduddannelser), som findes på UCNs hjemmeside.

5. 1. semester

5.1 Prøven i de nationale fagelementer: Virksomhedens strategiske grundlag og Kunden som udgangspunkt – 1. eksterne prøve

5.1.1 Prøvens forudsætningskrav

Følgende forudsætninger gælder for at gå til prøven:

- Opfyldelse af deltagelsespligt i Mandatory Assignment 1

5 dages deltagelse i Mandatory Assignment 1. Emnet for opgaven er det nationale fagelement "Virksomhedens strategiske grundlag". Deltages der ikke skal den studerende udfærdige en individuel erstatningsopgave (24.000 tegn)

- Opfyldelse af deltagelsespligt i Mandatory Assignment 2

6 dages deltagelse i Mandatory Assignment 2. Emnet for opgaven er det nationale fagelement "Kunden som udgangspunkt". Deltages der ikke, skal den studerende udfærdige en individuel erstatningsopgave (24.000 tegn)

- Opfyldelse af deltagelsespligt i prøveeksamen

5 timers deltagelse i prøveeksamen. Emnet for opgaven er de nationale fagelementer: "Virksomhedens strategiske grundlag" & "Kunden som udgangspunkt". Deltages der ikke, skal den studerende udfærdige en individuel erstatningsopgave

- Aflevering af og opfyldelse af deltagelsespligt i semesterprojekt

- opfylde formkravene, jf. nedenfor og
- være afleveret rettidigt, jf. semesterplanen, som findes på Canvas

5.1.2 Formkrav til det skriftlige projekt

- Forside med titel
- Indholdsfortegnelse
- Executive summary på engelsk
- Indledning, inkl. præsentation af problemstilling og problemformulering
- Baggrund, teori, metode, analyse, herunder beskrivelse af og begrundelse for valg af empiri, til besvarelse af problemformuleringen
- Konklusion (husk, at der skal være sammenhæng mellem indledningen, problemformulering og konklusion). De skal i princippet kunne forstås uden at læse analyseafsnittene
- Evt. Perspektivering
- Litteraturliste (inkl. alle kilder, der er lavet henvisninger til i projektet)

- Bilag (inkluder kun bilag, som er centrale for rapporten)

Projektet skal fylde maksimum 30-normalsider. En normalside svarer til 2400 tegn inkl. mellemrum og fodnoter, men eksklusiv forside, indholdsfortegnelse, executive summary på engelsk, literaturliste og bilag. Bilag er uden for bedømmelse.

Såfremt den studerende ikke opfylder alle prøvens forudsætnings- og formkrav, har den studerende brugt et eksamensforsøg og har dermed 2 eksamensforsøg tilbage til at bestå prøven.

5.1.3 Prøvens tilrettelæggelse

Prøven er en ekstern tværfaglig skriftlig individuel prøve. Prøven er en 5 timers prøve, som gennemføres efter 24 timers forberedelse. Grundlaget for de 24 timers forberedelse er et case oplæg på engelsk.

Prøven bedømmes efter 7-trins skalaen.

5.1.4 Prøvens ECTS omfang

Prøvens omfang er 30 ECTS.

5.1.5 Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne for prøven er læringsmålene for de nationale fagelementer "Virksomhedens strategiske grundlag" og "Kunden som udgangspunkt"

Læringsmålene fremgår af den nationale studieordning.

5.1.6 Tidsmæssig placering

Prøven placeres ved udgangen af 1. semester.

5.1.7 Prøvens sprog

Prøvens sprog er dansk.

5.1.8 Hjælpemidler

Alle hjælpemidler tilladt.

6. 2. Semester

6.1 Prøven i de nationale fagelementer: Branche og konkurrenter og Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling – 1. interne prøve

6.1.1 Prøvens forudsætningskrav

Følgende forudsætninger gælder for at gå til prøven:

- Opfyldelse af deltagelsespligt i Mandatory Assignment 3

5 dages deltagelse i Mandatory Assignment 3. Emnet for opgaven er det nationale fagelement "Branche og konkurrenter" Deltages der ikke skal den studerende udfærdige en individuel erstatningsopgave (24.000 tegn)

- Opfyldelse af deltagelsespligt i Mandatory Assignment 4

5 dages deltagelse i Mandatory Assignment 4. Emnet for opgaven er det nationale fagelement "Kunden som udgangspunkt". Deltages der ikke, skal den studerende udfærdige en individuel erstatningsopgave (24.000 tegn)

6.1.2 Formkrav til det skriftlige projekt

- Forside med titel
- Indholdsfortegnelse
- Executive summary på engelsk
- Indledning, inkl. præsentation af problemstilling og problemformulering
- Baggrund, teori, metode, analyse, herunder beskrivelse af og begrundelse for valg af empiri, til besvarelse af problemformuleringen
- Konklusion (husk, at der skal være sammenhæng mellem indledningen, problemformulering og konklusion). De skal i princippet kunne forstås uden at læse analyseafsnittene
- Evt. Perspektivering
- Litteraturliste (inkl. alle kilder, der er lavet henvisninger til i projektet)
- Bilag (inkluder kun bilag, som er centrale for rapporten)

Projektet skal fylde maksimum 30-normalsider. En normalside svarer til 2400 tegn inkl. mellemrum og fodnoter, men eksklusiv forside, indholdsfortegnelse, executive summary på engelsk, litteraturliste og bilag. Bilag er uden for bedømmelse.

Såfremt den studerende ikke opfylder alle prøvens forudsætnings- og formkrav, har den studerende brugt et prøveforsøg og har dermed 2 prøveforsøg tilbage til at bestå prøven.

6.1.3 Prøvens tilrettelæggelse

Prøven er en intern mundtlig gruppeprøve 60 minutters inkl. votering. Gruppen kan være på højst 4 studerende. Der kan ikke vælges en individuel prøve. Prøven vurderes som en helhedsvurdering på baggrund af det skriftlige gruppeprojekt samt den individuelle mundtlige præstation.

Prøven bedømmes efter 7-trins skalaen.

6.1.4 Prøvens ECTS omfang

Prøvens omfang er 15 ECTS.

6.1.5 Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne for prøven er læringsmålene for de nationale fagelementer "Branche og konkurrenter" og "Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling"

Læringsmålene fremgår af den national studieordning.

6.1.6 Tidsmæssig placering

Prøven placeres på 2. semester.

6.1.7 Prøvens sprog

Prøvens sprog er dansk.

6.1.8 Hjælpemidler

Alle hjælpemidler tilladt, dog ikke under den mundtlige del af prøven.

6.2 Prøven i det lokale fagelement - Valgfag – 2. interne prøve

6.2.1 Prøvens forudsætningskrav

Der er ikke forudsætningskrav til prøven.

6.2.2 Prøvens tilrettelæggelse

Prøven er intern mundtlig prøve på baggrund af et skriftligt oplæg. Prøven bedømmes efter 7-trinsskalaen..

6.2.3 Prøvens ECTS omfang

Prøvens omfang er 10 ECTS.

6.2.4 Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne for prøven er læringsmålene for det lokale fagelement – Lokalt fagelement Valgfag.

Læringsmålene for valgfagene fremgår af bilag "Lokale fagelementer efter eget valg"

6.2.5 Tidsmæssig placering

Prøven placeres på 2. semester.

6.2.6 Prøvens sprog

Prøvens sprog er dansk.

6.2.7 Hjælpemidler

Alle hjælpemidler tilladt dog ikke under den mundtlige del af prøven

6.3 Prøven i det lokale fagelement, Selvtilrettelagte valgfag – 3. interne prøve

6.3.1 Prøvens forudsætningskrav

Følgende forudsætninger gælder for at gå til prøven:

- Deltage i midtvejsevalueringen

Såfremt den studerende ikke opfylder alle prøvens forudsætningskrav, har den studerende brugt et eksamensforsøg og har dermed 2 eksamensforsøg tilbage til at bestå prøven.

6.3.2 Prøvens tilrettelæggelse

Prøverne er en intern mundtlig prøve på baggrund af en synopsis og bedømmes efter 7-trinsskalaen.

6.3.3 Formkrav til synopsis

- Præsentation af emne og konklusion(er)
- Introduktion og motivation for valg af emne
- Problemformulering
- Teoretisk fundament
- Produktbeskrivelse
- Konklusion
- Udvidet litteraturliste:
- Bilag

Synopsen må maksimalt have et omfang på 5 normalsider. En normalside er 2.400 tegn inkl. mellemrum og fodnoter. Forside, indholdsfortegnelse, litteraturliste samt bilag tæller ikke med. Den udvidede litteraturliste skal demonstrere de 2-5 vigtigste kilder i synopsis med et kort resume af kildernes forfattere, formål og indhold på max. 1200 tegn inkl. mellemrum per kilde.

Ikke rettidig aflevering eller ufuldstændig opfyldelse af formkravene, som udgør den skriftlige del af prøven betyder, at den studerende ikke kan deltage i prøven, og der er brugt et prøveforsøg.

6.3.4 Prøvens ECTS omfang

Prøvens omfang er 5 ECTS.

6.3.5 Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne for prøven er læringsmålene for det lokale fagelement – selvtilrettelagte valgfag.

Læringsmålene for fagelementet fremgår ovenfor.

6.3.6 Tidsmæssig placering

Prøven placeres på 2. semester.

6.3.7 Prøvens sprog

Prøvens sprog er dansk.

6.3.8 Hjælpemidler

Alle hjælpemidler tilladt, dog ikke under den mundtlige del af prøven

7. Praktik

7.1 Krav og forventninger til praktikkens gennemførelse

I praktikken arbejder den studerende med fagligt relevante problemstillinger og opnår kendskab til relevante erhvervsfunktioner. Sammenhæng mellem den teoretiske undervisning og praktikken er udgangspunktet for den studerendes mål for praktikken.

Med udgangspunkt i læringsmål for praktikken, se den national del af studieordningen, fastlægger den studerende og vejlederen/kontaktperson i nationalskab konkrete mål for den studerendes praktikperiode.

Målene noteres skriftligt og placeres i den studerendes praktikportal. Dette er efterfølgende retningsgivende for tilrettelæggelse af den studerendes arbejde i praktikperioden, herunder udarbejdelse af praktikrapporten.

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

Praktikforløbet kan tilrettelægges fleksibelt og differentieret og kan danne grundlag for den studerendes arbejde i professionsbachelorprojektet.

Praktikperioden skal minimum have en varighed på 3 måneder.

7.2 Prøvens forudsætningskrav

Den studerende skal hver uge i hele praktikperioden udarbejde en dagbog, hvor der beskrives ugens arbejdsopgaver, aktiviteter og refleksioner mm.

Dagbogen er en betingelse for at kunne deltage i praktikprøven.

Dagbogen skal være praksisnær og indeholde en koncentreret beskrivelse af det eller de behandlede emner og problemstillinger i praktikperioden, hvordan den studerende praktisk arbejdede med disse i sin praktik

med inddragelse af teori fra den teoretiske undervisning samt refleksioner over den faglige udvikling i praktikken.

Såfremt den studerende ikke opfylder prøvens forudsætningskrav og eller formkrav, har den studerende brugt et prøvoforsøg. Dermed har den studerende 2 prøvoforsøg tilbage til at bestå prøven.

7.3 Prøven i praktikken

I slutningen af praktikforløbet afholdes en mundtlig prøve. Praktikdagbogen, de månedlige- og afsluttende egne refleksioner over den studerendes læring udgør en del af eksaminationsgrundlaget.

Prøven er intern og bedømmes efter 7 trins-skalaen.

Prøvens omfang er 15 ECTS.

7.4 Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne for prøven er læringsmålene for fagelementet praktik.

Læringsmål fremgår af den nationale studieordning.

7.5 Tidsmæssig placering

Prøven placeres ultimo 3. semester. Nærmere oplysning om tid og sted samt om aflevering af det skriftlige projekt findes på Pointer.

7.6 Prøvens sprog

Prøvens sprog er dansk.

7.7 Hjælpemidler

Alle hjælpemidler tilladt, dog ikke under den mundtlige del af prøven

8. Professionsbachelorprojektet

For krav til Professionsbachelorprojektet samt læringsmål henvises til den nationale del af studieordningen.

8.1 Prøvens formkrav

Det skriftlige projekt, som udgør såvel bedømmelses- som eksaminations-/prøvegrundlag, skal

- opfylde formkravene professionsbachelorprojektet, jf. den nationale del af studieordningen
- være afleveret rettidigt, jf. eksamensplanen, som findes på Pointer, herunder up-loaded i UC-Viden

Ikke rettidig aflevering eller ufuldstændig opfyldelse af formkrav af det skriftlige projekt, som udgør den skriftlige del af prøven betyder, at den studerende ikke kan deltage i prøven, og der er brugt et prøvoforsøg.

Prøven kan først finde sted efter at afsluttende prøve i praktikken og uddannelsens øvrige prøver er bestået.

8.2 Prøvens tilrettelæggelse

Prøven er en ekstern mundtlig prøve på baggrund af det skriftlige projekt. Professionsbachelorprojektets skriftlige del kan udarbejdes individuelt eller i grupper på to og maksimalt tre studerende.

Prøven er en kombination af en mundtlig og skriftlig individuel på baggrund af et skriftligt projekt. Der afsættes 45 min pr. eksaminand inkl. votering, med mulighed for at lave en præsentation på 15 min.

Der gives én individuel samlet karakter ud fra en helhedsvurdering af den skriftlige og den mundtlige præstation. Prøven bedømmes efter 7-trinsskalaen.

8.3 Stave- og formuleringsevne

Stave- og formuleringsevne indgår i bedømmelsen af det skriftlige eksamensprojekt. Stave- og formuleringsevne kan dog maksimalt tælle en karakter op eller ned. Bedømmelsen er udtryk for en helhedsvurdering af det faglige indhold samt stave- og formuleringsevnen.

8.4 ECTS omfang

Prøvens omfang er 15 ECTS.

8.5 Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne er læringsmålet for prøven er læringsmålene for professionsbachelorprojektet, jf. den national del af studieordningen.

8.6 Tidsmæssig placering

Prøven placeres ved udgangen af uddannelsens 3. semester. Nærmere oplysning om tid og sted findes på Pointer.

8.7 Prøvens sprog

Prøvens sprog er dansk.

8.8 Hjælpemidler

Alle hjælpemidler tilladt, dog ikke under en mundtlig del af prøven.

9. Fagelementer som kan gennemføres i udlandet

Den studerende kan efter uddannelsens godkendelse af en ansøgt forhåndsmerit gennemføre hvert enkelt Fagelement i udlandet.

Ved forhåndsgodkendelse af studieophold udlandet har den studerende pligt til efter endt studieophold at dokumentere det godkendte studieopholds gennemførte Fagelementer. Den studerende skal i forbindelse med forhåndsgodkendelsen give samtykke til, at institutionen efter endt studieophold kan indhente de nødvendige oplysninger.

Ved godkendelse af forhåndsmerit anses Fagelementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om uddannelsen.

UCN har et bredt netværk af samarbejdspartnere i udlandet og UCN's internationale afdeling kan være behjælpelig med, at den studerende tager en del af sin uddannelse i udlandet. UCN's internationale afdeling kan kontaktes for yderligere information. Der skal dog gøres opmærksom på, at det kræver et større arbejde af den enkelte studerende, såfremt udlandsophold ønskes. Det er den enkelte studerende, der undersøger, hvilke fag der kan studeres i udlandet mv. på det ønskede universitet. International Afdeling er behjælpelig med gode råd mv. men går ikke ind i detailplanlægningen. Det skal den studerende selv sørge for.

10. Afmelding fra prøver

Reglerne om afmelding fra prøver findes på ucn.dk under Eksamensregler for UCNs Grunduddannelser.

11. Anvendte undervisningsformer

Læringstilgangen på UCN kaldes "Refleksiv Praksislæring". Med *Refleksiv* menes, at den studerende gennem sit studieforløb motiveres til at udvikle personlige og faglige kompetencer f. eks. kompetencen til at reflektere over og vurdere eget læringsudbytte.

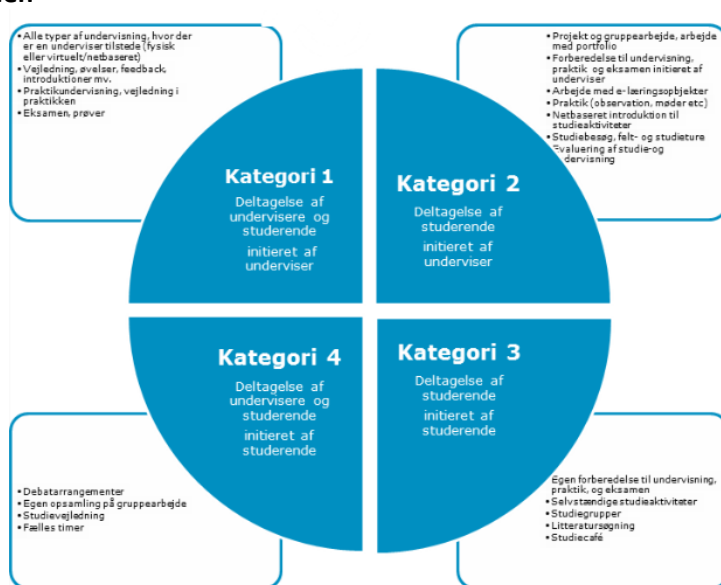
Gennem systematiske feed-back processer, undersøgelser og stillingtagen til professionens/erhvervets hidtidige viden og praksis vil den studerende gennem studiet kvalificere sig til at være selvstændig, innovativ og problemløsende i sit virke som medarbejder i en finansiell virksomhed. Dermed vil den studerende via sit studium få en stærk forankring i den profession/erhverv, som er uddannelsens sigte.

Læring er imidlertid ikke en overførsel af viden fra underviser til studerende. På International Handel og Markedsføringsuddannelsen er udgangspunktet, at læring sker *i* den studerende og *i relationen* til medstuderende og undervisere. På uddannelsen er udgangspunktet for læring ligeledes, at studerende lærer på forskellig vis. Uddannelsen er derfor tilrettelagt ud fra forskellige pædagogiske metoder. I studieaktivitetsmodellen ses de forskellige studieaktiviteter, som sættes i spil ift. at de studerende når studiets læringsmål, men det er vigtigt at understrege, at den studerende skal tage ejerskab for sit uddannelsesforløb.

Studieaktivitetsmodellen for uddannelsen ses på www.ucn.dk og hvert semester udspecificerer på semesterplanen, hvilke studieaktiviteter iht. studieaktivitetsmodellen der skal arbejdes med på det pågældende semester.

Den studerende skal iht. Forsknings- og Uddannelsesministeriet opnå "30 ECTS læring" pr. semester. Èt ECTS point udgør 27 arbejdstimer for den studerende. På semesterplanen er der derfor udarbejdet en oversigt over den forventede arbejdsbelastning på de forskellige fag/studieaktiviteter.

Studieaktivitetsmodellen



På uddannelsen anvendes der altså en bred vifte af undervisningsformer, som til sammen skal understøtte ovenstående og fremme opnåelsen af de læringsmål, som er beskrevet i denne studieordning, og igennem uddannelsen er der en tydelig progression i læringsformerne, således at læringsformerne bevæger sig fra vidensorienteret og lærerstyret undervisning til problemorienteret og deltagerstyret undervisning.

For undervisningen gælder det ligeledes, at denne tager udgangspunkt i relevant erhvervspraksis og kobler praksis og teori - **Praksislæring**. Der inddrages problemstillinger fra de forskellige typer af virksomheder inden for den uddannelsens fagområder.

Undervisningen kan tilrettelægges, så fremmedsprog indgår i form af undervisningsmateriale og i undervisningen. Derudover understøtter undervisningen udviklingen af den studerendes IKT-kompetencer.

12. Deltagelsespligt og Mødepligt

På uddannelsen er der mødepligt på 1. og 2. semester og der føres tilstedeværelsesregistrering. Kravet om mødepligt skal ses i lyset af, at læring kræver tilstedeværelse og aktiv deltagelse i studieaktiviteterne.

For at uddannelsens læringsmål/-udbytte kan opnås og dertil hørende undervisningsformer kan fungere, er det også vigtigt at få præciseret, at den studerende har deltagelsespligt i form af

- aflevering/fremlæggelse af opgaver/semesterprøver/projekter mv.

Afleveringen kan være udtrykt som et forudsætningskrav for deltagelse i en prøve.

Ikke opfyldelse af deltagelsespligten/forudsætningskravet eksempelvis afvisning af en skriftlig opgave, eller ikke overholdelse af formelle krav til opgaven betyder, at der er brugt et prøveforsøg. Den studerende har herefter kun to prøveforsøg til at bestå prøven.

Uddannelsen griber ind med hjælp og vejledning så tidligt som muligt, hvis en studerende ikke overholder sin deltagelsespligt og mødepligt.

12.1 Studievejledning

På uddannelsen kan man som studerende henvende sig til studievejlederen, så fremt man oplever udfordringer ift. at opfylde studiets krav om deltagelses- og mødepligt. Man kan ligeledes henvende sig, hvis man har spørgsmål vedrørende studiets tilrettelæggelse, udlandsophold mv. Se kontaktoplysning på studievejledere på www.ucn.dk.

12.2 Underviserne som vejledere

Uddannelsens undervisere fungerer ofte som vejledere for de studerende ift. studieaktiviteterne f. eks. ved projektarbejde.

Vejledningen er båret med et ønske om at:

- Understøtte udviklingen af et godt læringsmiljø
- Understøtte sociale læringsprocesser og et konstruktivt samarbejde
- Understøtte innovation og udvikling
- Understøtte at studiegruppen gradvist overtager de funktioner, som vejlederen har, i et tempo, som gruppen rummer kompetence til

Vejlederen vil generelt have fokus på projektforsløb og læringsprocessen med fokus på

1. Indhold i projektet
2. Arbejdsmetode og proces
3. Gruppedynamik og proces
4. Læring og metakognition

13. Kriterier for vurdering af studieaktivitet

Studerende, der ikke har bestået mindst én prøve i en sammenhængende periode på mindst 1 år (manglende studieaktivitet), udskrives af uddannelsen.

Perioder, hvor den studerende ikke har været studieaktiv på grund af orlov, barsel, adoption, dokumenteret sygdom eller værnepligt, medtælles ikke. Den studerende skal på forlangende fremskaffe dokumentation for disse forhold.

Uddannelsen kan dispensere fra disse bestemmelser, hvis der foreligger usædvanlige forhold. Dispensationsansøgningen sendes til lederen af uddannelsen.

Forinden indskrivning bringes til ophør, adviseres den enkelte studerende skriftligt herom. Den studerende gøres i den forbindelse opmærksom på reglerne ovenfor.

14. Merit for fagelementer

Merit vurderinger finder sted i flere sammenhænge.

14.1 Beståede fagelementer fra samme uddannelse ved anden institution

Beståede fagelementer ækvivalerer tilsvarende fagelementer ved andre uddannelsesinstitutioner, som udbyder denne uddannelse.

14.2 Meritvurdering (obligatorisk merit) i forbindelse med ansøgning om optagelse/indskrivning på uddannelsen.

Når den studerende har opfyldt sin pligt til at oplyse om gennemførte fagelementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse og om beskæftigelse, der må antages at kunne give merit, godkender uddannelsen 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.

14.3 Hvis den studerende ikke har opfyldt sin oplysningspligt forbindelse med optagelse/indskrivning

To gange om året (i juli hhv. i januar i forbindelse med studiestart) foretages meritvurdering af en ansøgning, som den studerende efterfølgende måtte indsende, hvis oplysningspligten i forbindelse med optagelsen/indskrivningen ikke blev opfyldt.

Det kan betyde, at den studerende må vente med at få sin afgørelse om merit.

Det er således den studerende selv, som løber risikoen for, om afgørelsen om merit ikke træffes inden prøven.

- *HVIS den studerende undlader at gå til prøve, og UCN senere giver afslag på merit, har den studerende brugt et prøveforsøg.*
- *HVIS den studerende vælger at gå til prøve, inden UCN har truffet afgørelse om merit, og hvor UCN ville have meddelt merit, vil der i denne situation IKKE kunne gives merit, da den studerende jo har valgt at gå til prøve. Det vil derfor være karakteren ved den nye prøve, som gælder, uanset om den "gamle prøve" – som kunne have givet merit, hvis der havde været ansøgt herom i rette tid – var højere, og uanset om den studerende ikke bestod den nye prøve.*

Hvis den studerende én gang har valgt at gå til prøve, udelukker det, at der kan gives en berettiget merit, efter behandling af ansøgningen.

14.4 Forhåndsgodkendelse af merit og endelig merit

Forinden en studerende rejser til en anden institution i Danmark eller i udlandet med ønske om at indhente merit for et fagelement fra denne studieordning, skal den studerende fremsende en ansøgning om forhåndsgodkendelse af merit.

Forhåndsgodkendelse af meritten foretages af UCN.

Når den studerende med succes har gennemført det ønskede fagelement og ansøgningen om endelig merit er modtaget med tilhørende dokumentationer, gives endelig merit.

Såfremt den studerende ikke har bestået det ønskede fagelement, skal den studerende gå til prøve efter studieordningens regler for fagelementet.

For yderligere udmøntning af reglerne, se gældende Eksamensregler for UCNs Grunduddannelser.

15. Fremmedsprog

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

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

15.1 Eksamenssprog

Prøverne skal med mindre andet er angivet aflægges på forståeligt dansk. Dog kan studerende ønske at aflægge prøven på engelsk.

Studerende med andet modersmål end dansk kan søge om dispensation fra kravet om, at stave- og formuleringsevne indgår i bedømmelsen af det afsluttende eksamensprojekt samt de prøver, hvor det af denne studieordning fremgår, at de nævnte evner indgår i bedømmelsen. Ansøgningen sendes til uddannelsen senest 4 uger før prøvens afvikling.

Hvis en studerende er optaget på et engelsk udbud, er engelsk prøvens sprog. Det kan ikke aftales, at prøven aflægges på et andet sprog.

16. Afholdelse af syge- og omprøver

Regler om afholdelse af syge- og omprøver findes på UCN.dk under Eksamensregler for UCNs Grunduddannelser.

17. Hjælpemidler

Eventuelle regler for indskrænkning af brug af hjælpemidler, vil fremgå af beskrivelsen af den enkelte prøve.

18. Særlige prøvevilkår

Studerende kan, hvor det er begrundet i fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse, kan søge om særlige prøvevilkår. Ansøgningen skal indgives til uddannelsen senest 4 uger før prøven afvikles. Der kan dispenseres fra ansøgningsfristen ved pludselig opståede helbredsmæssige problemer. Ansøgningen skal ledsages af en lægeattest, udtalelse fra fx tale-, høre-, ordblinde eller blindeinstitut eller anden dokumentation for helbredsmæssige forhold eller relevant specifik funktionsnedsættelse.

Hvis eksamenssproget er dansk:

Studerende med et andet modersmål end dansk kan søge om at medbringe ordbøger til prøver, hvor ingen hjælpemidler er tilladt.

Ansøgning om tilladelse til at medbringe andre hjælpemidler skal indgives til uddannelsen senest 4 uger før prøvens afvikling.

19. Eksamenssnyd

En eksaminand skal ved aflevering af en skriftlig besvarelse med sin underskrift bekræfte, at opgaven er udfærdiget uden uretmæssig hjælp.

19.1 Brug af egne og andres arbejde - plagiat

Regler om brug af egne og andres arbejde -plagiat findes på UCN.dk under Eksamensregler for UCNs Grunduddannelser.

19.2 Disciplinære foranstaltninger i tilfælde af eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen

Regler om disciplinære foranstaltninger i tilfælde af eksamenssnyd og forstyrrende ved eksamen findes på UCN.dk under Eksamensregler for UCNs Grunduddannelser.

20. Klager over prøver og anke af afgørelser

Regler om klager over prøve og anke af afgørelser findes på UCN.dk under Eksamensregler for UCNs Grunduddannelser.

21. Dispensation

Institutionen kan dispensere fra reglerne, i denne national del af studieordningen, der alene er fastsat af institutionerne, når det findes begrundet i usædvanlige forhold. Institutionerne samarbejder om en ensartet dispensionspraksis.

22. Faglige kriterier for udvælgelse af ansøgere til top-up uddannelsen

Hvis der af kapacitetsmæssige årsager ikke optages alle ansøgere til uddannelsen, lægges der vægt på en eller flere af nedenstående faglige kriterier (ikke angivet i prioriteret rækkefølge):

- Gennemsnit fra adgangsgivende eksamen
- Karakter og ECTS i markedsføring, økonomi, jura og organisation
- Den motiverede ansøgning
- Relevant erhvervs erfaring, inkl. værnepligt (maks. 12 måneder)
- Relevant supplerende uddannelse og/eller kurser
- Anden erfaring, fx højskoleophold, udlandsophold, frivilligt arbejde (min. 3 måneder)

Ansøgere kan ligeledes blive indkaldt til samtale før optagelse.

23. Ikrafttrædelses- og overgangsbestemmelser

Denne institutionelle del af studieordningen træder i kraft den 1. september 2018 og har virkning for alle studerende, som bliver indskrevet på uddannelsen fra den dato.

Studieordningen fra 2017 ophæves fra 31. august 2018. Dette gælder dog ikke for prøver, som er påbegyndt inden denne dato.

24. Valgfag

Bilag 1 - Emerging Markets

2th Semester, International Sales and Marketing (ISM)
Weight: 10 ECTS
<p>Contents:</p> <p>The elective is designed to accommodate an increasing interest from companies to explore growth markets in developing regions such as Asia, Africa and South America. The elective course consists of issues that as a whole cover familiar topics, but with a specific focus on how these contexts are different than most economic models and theories. The outcome of taking this course is such that students will become more aware of the challenges of doing business in emerging markets.</p> <ul style="list-style-type: none">• A general understanding of doing business in difficult markets.• Gain knowledge and skills in using tools and methods related to emerging markets• Through theory, case work and involvement of actual companies.
<p>Learning outcomes:</p> <p>Knowledge:</p> <p>The student should have acquired knowledge about:</p> <ul style="list-style-type: none">• Civil rights and corruption as part of doing business in developing countries.• Cultural distances and how best to bridge the gaps.• Macro-, micro- and business economy and how the welfare of a high social layer has no benefit for a lower social layer.• Marketing capabilities as less important for firm performance than inter-active capabilities.• Management issues of cultural as well as physical distances.• Data awareness, as data are very unreliable in emerging markets.• Business model and Innovation processes of 'experimenting before implementing'.• Partnerships and network processes of working together with actors from different sectors.• Pre-ject - the activity of gathering the necessary social, economic, cultural and scientific capital in order to start any project in an emerging market. <p>Skills:</p> <p>The student should be able to:</p> <ul style="list-style-type: none">• Apply multiple disciplines into a 'preject'.• Understand the vast complexity that is to do business in emerging markets – sustainably. <p>Competences:</p> <p>The student should have obtained competences in regards to:</p> <ul style="list-style-type: none">• Survey all important aspects of an emerging market 'preject' phase.• Suggest methods for companies to take the necessary steps towards experimenting with a business idea prior to implementation. <p>General learning form:</p> <p>Work shop based learning with group work on real-life cases</p>
Exam:

The exam is a group 'preject' case work over 2 ½ days. Here students have to arrange a 'preject' setup for a company looking to an emerging market. This is presented in an oral group exam with individual grades given on the 7-point scale.

Bilag 2 - Digital Marketing

2th Semester, International Sales and Marketing (ISM)
Weight 10 ECTS
<p>Objectives: Most companies are heavily influenced by digitalization. Digitalization is rewriting the rules of competition with incumbent companies most at risk of falling out. The course covers how digitalization affects our current knowledge of firms and firm behavior – from a theoretical perspective as well as from a practical perspective. Further, it will look at which new skills do managers and employees need in the digital firm. The students will use theories, cases, knowledge and skills to understand and analyze the complex new demand facing existing models in the digital economy.</p>
<p>Learning outcome:</p> <p>Knowledge: The student should have acquired knowledge about:</p> <ul style="list-style-type: none">• Digital marketing and multichannel marketing• Digital Marketing strategy and digital marketing communication• Online marketplace analysis• How digital media technology impact the marketing mix• The use of relationship marketing using digital platforms• BtC and BtB digital marketing practice• Digital transformation• Digitalization's affect on firm management <p>Skills: The student should be able to:</p> <ul style="list-style-type: none">• Identify what digital marketing and multichannel marketing are about• Develop and implement a Digital Marketing strategy and identify the needed digital marketing communication• Identify and assess an online marketplace analysis• Identify and assess how digital media technology impact the marketing mix• Identify and assess the use of relationship marketing using digital platforms• Identify and assess BtC and BtB digital marketing practice• Identify which new skills is needed in the digital firm• Identify how the digital transformation affects generation Z and Millenials• Identify and assess how digitalization is affecting job search• Reflect on how firms change their current strategies, structures and processes relative to the increase of digitalization• Discuss and implement marketing management theories in the new digital reality• Analyze how digitalization affects firm management <p>Competences:</p>

The student should have obtained competences in regards to:

- Development of a digital marketing strategy
- Implementation and practice working with digital marketing

General learning form:

- Ordinary class room lessons
- Work shop based learning with group work on a real-life cases, and company guest lecturers

Bilag 3 – Procurement and negotiation

2th Semester, International Sales and Marketing (ISM)	
Vægt: 10 ECTS	
Formål og indhold: <ul style="list-style-type: none">• Generel forståelse for indkøbets rolle og placering i en virksomhed og for den praktiske gennemførelse inklusive forhandling på alle niveauer.• Dybtgående forståelse for indkøbsprocessen• Evnen til at anvende gængse teorier inden for området til at løse problemstillinger af en praktisk og virkelighedsnær karakter.• Forståelse for de specielle problemstillinger ved offentligt indkøb.	
Læringsmål: Emnet har 2 grundlæggende delelementer, nemlig Indkøb og Forhandling. I det nedenstående er disse gennemgået hver for sig.	
Indkøb: Viden: Den studerende skal have tilegnet sig viden om: <ul style="list-style-type: none">• De enkelte trin i indkøbsprocessen• Udvikling af indkøbsstrategier pr. vare eller vareområde• Udfærdigelse af kravsspecifikationer• Konkurrenceteori og markedsformer• Leverandørsøgning og leverandørudvælgelse• Relationer mellem indkøber og leverandør• Magtforhold• Beregning af nettoindkøbspris og langsigtede omkostninger (TCA og TCO)• Contract management• IT-anvendelse i indkøbsprocessen, herunder kendskab til konkrete værktøjer. Færdigheder: Den studerende skal være i stand til: <ul style="list-style-type: none">• At indsamle og vurdere krav i en given indkøbssituation• At udfærdige en kravsspecifikation, der kan danne grundlag for indhentelse af tilbud.• At sammenligne og vurdere indkomne tilbud.• At udarbejde processer for den daglige samhandel.• At følge op på daglige leverancer• At foretage løbende evaluering af de valgte leverandørers performance• At initiere genforhandling af eksisterende kontrakter	Forhandling: Viden: Den studerende skal have tilegnet sig viden om: <ul style="list-style-type: none">• Forhandlingsprocessens faser og trin• Egen forhandlingsprofil• Forhandlingsstrategier og -taktikker• Planlægning og forberedelse• Spørgeteknik Færdigheder: Den studerende skal være i stand til: <ul style="list-style-type: none">• At opstille mål for forhandlingsløsningen• At vælge strategi ved anvendelse af relevante teorier og modeller, f.eks. Kraljics model• At analysere leverandørens forhandlerprofil• At analysere leverandørens forhandlingsstyrke• At styre forhandlingsprocessen• At afslutte forhandlingen Kompetencer: Den studerende bør have erhvervet kompetencer i forbindelse med at: <ul style="list-style-type: none">• Planlægge og gennemføre en forhandling ved anvendelse af relevante værktøjer, teorier og metoder• Kommunikere effektivt i forhandlingsprocessen• Reflektere over forhandlingsprocessens forløb

<p>Kompetencer: Den studerende bør have erhvervet kompetencer i forbindelse med at:</p> <ul style="list-style-type: none">• Planlægge gennemførelse af indkøb ved at anvende relevante værktøjer, teorier og metoder• Evaluere leverandører og deres performance med henblik på at optimere indkøbet og indkøbsprocessen <p>Undervisningsform:</p> <ul style="list-style-type: none">• Holdundervisning på klasseniveau• Gæsteundervisere med erfaring på området• Gruppearbejde baseret på konkrete og virkelige problemstillinger.	<p>Undervisningsform:</p> <ul style="list-style-type: none">• Holdundervisning på klasseniveau• Par- og gruppearbejde baseret på gennemførelse af simulationer med udgangspunkt i praksisnære scenarier
---	---

Bilag 4 – Project Management and Project Sales

2th Semester, International Sales and Marketing (ISM)	
Weight 10 ECTS	
<p>Objectives and contents:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A general understanding of projects and project sales in a strategic perspective, and how to manage them. • An in-depth understanding of a business case, both at seller and buyer • Experience in using theories, models, tools and methods for project sales and management of projects in a professional context • Understanding the differences in project sales in B2B and B2G. • Understanding project management in B2C, B2B and B2G. 	
<p>Learning outcome:</p> <p>The topic is seen having two equal foundations: project sales and project management. In the following, both are explicit handled.</p>	
<p>Project Sales:</p> <p>Knowledge: The student should have acquired knowledge about:</p> <ul style="list-style-type: none"> • How to define project sales • To define and describe the sellers role within project sales (consultant vs seller) • Market segmentation and the competitive environment • Identification of customers and projects • Identification of buying criteria • The decision process and buying behavior of the customer (identification of stake holders and value chain) • The process of project sales ("capture planning" within strategic scope of the company) • Preperation, planning and execution of sales meetings • Requirement to quotations, requirements for public tenders ("the winning proposal") • Business Case development (both seller's and customer's) • Cost calculations and price settings of projects • Requirements to project team • Closing and follow-up on projects 	<p>Project management:</p> <p>Knowledge: The student should have acquired knowledge about:</p> <ul style="list-style-type: none"> • How to define a project and what parameters the project manager can adjust • Project portfolio management in a company strategic perspective • How to define the work streams, deliverables, milestones and activities of a project (Stage-Gate and SCRUM) • How to plan a project by using tools such as a Gantt Chart and the Work Break Down Schedule • How to define the stakeholders of a project and how to handle their influence by communication • The role of the project manager and the different roles in a project organization, including the roles of the project team and the steering committee • The risks in relation to implementation of a project and how to handle it • Different forms of meetings and their purpose • The business case and budget of a project

<p>Skills: The student should be able to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ability to define and build a business case • Understand and define risk elements • To analyze the stakeholders of a project (both internally at seller and at customer) • Ability to communicate to project groups • Ability to produce offers in a formal way, meeting requirements • Ability to understand the strategic positioning at the customer • Ability to act as consultant in the seller role <p>Competences: The student should have obtained competences in regards to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan professional project sales by using relevant tools and methods • Implement a project sales and adjusting the sales process continuously <p>General learning form:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ordinary class room lessons • Work shop based learning with group work on a real-life cases, and company guest lecturers 	<p>Skills: The student should be able to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • To illustrate the purpose and objective of a project by preparing an Objective Break-Down Schedule • To plan a project by defining work streams, deliverables, milestones and activities in a Work Break Down Schedule and a Gantt Chart • To do a risk analysis • To analyze the stakeholders of a project and make a communication plan • To plan the relevant meetings throughout the implementation of the project • To make a budget or business case for a project <p>Competences: The student should have obtained competences in regards to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan a project in a professional context by using relevant tools and methods • Implement a project and adjusting the plan continuously <p>General learning form:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ordinary class room lessons • Work shop based learning with group work on a real-life cases, and company guest lecturers
--	--