



# **Professionsbachelor International Handel og Markedsføring**



**(PBA)**

**Studieordning 2020**

**Institutionel del**

---

## Indholdsfortegnelse

<b>1.</b>	<b>Studieordning, institutionel del for uddannelsen til ISM – international handel og markedsføring.....</b>	<b>5</b>
<b>2.</b>	<b>Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet af nationale og lokale fagelementer og af praktik, herunder prøver. ....</b>	<b>5</b>
<b>3.</b>	<b>Lokale fagelementer, herunder valgfag .....</b>	<b>6</b>
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
<b>4.</b>	<b>Rammer og kriterier for uddannelsens prøver .....</b>	<b>7</b>
4.1	Automatisk tilmelding til alle prøver.....	7
<b>5.</b>	<b>1. semester .....</b>	<b>8</b>
5.1	1. Delprøve i de nationale fagelementer: Virksomhedens strategiske grundlag og Kunden som udgangspunkt – 1. interne 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.....	11
5.1.7	Prøvens sprog .....	11
5.1.8	Hjælpe midler .....	11
5.2	2. Delprøve i de nationale fagelementer: Virksomhedens strategiske grundlag og Kunden som udgangspunkt – 1. interne prøve .....	11
5.2.1	Prøvens forudsætningskrav .....	11
5.2.2	Formkrav til det skriftlige projekt .....	11
5.2.3	Prøvens tilrettelæggelse .....	11
5.2.4	Prøvens ECTS-omfang .....	11
5.2.5	Bedømmelseskriterier .....	11
5.2.6	Tidsmæssig placering.....	13
5.2.7	Prøvens sprog .....	13
5.2.8	Hjælpe midler .....	13

---

---

<b>6.</b>	<b>2. Semester</b> .....	<b>13</b>
6.1	Prøven i de nationale fagelementer: Branche og konkurrenter og Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling – 1. eksterne prøve.....	13
6.1.1	Prøvens forudsætningskrav .....	13
6.1.2	Formkrav til det skriftlige projekt.....	13
6.1.3	Prøvens tilrettelæggelse .....	13
6.1.4	Prøvens ECTS-omfang.....	14
6.1.5	Bedømmelseskriterier .....	14
6.1.6	Tidsmæssig placering.....	14
6.1.7	Prøvens sprog .....	14
6.1.8	Hjælpe midler .....	14
6.2	Prøven i det lokale fagelement - Valgfag – 2. interne prøve .....	14
6.2.1	Prøvens forudsætningskrav .....	14
6.2.2	Prøvens tilrettelæggelse .....	14
6.2.3	Prøvens ECTS-omfang.....	14
6.2.4	Bedømmelseskriterier .....	15
6.2.5	Tidsmæssig placering.....	15
6.2.6	Prøvens sprog .....	15
6.2.7	Hjælpe midler .....	15
6.3	Prøven i det lokale fagelement, Selvtilrettelagte valgfag – 3. interne prøve .....	15
6.3.1	Prøvens forudsætningskrav .....	15
6.3.2	Prøvens tilrettelæggelse .....	15
6.3.3	Formkrav til den skriftlige fremstilling.....	16
6.3.4	Prøvens ECTS-omfang.....	16
6.3.5	Bedømmelseskriterier .....	16
6.3.6	Tidsmæssig placering.....	16
6.3.7	Prøvens sprog .....	16
6.3.8	Hjælpe midler .....	16
<b>7.</b>	<b>Praktik – 4. interne prøve</b> .....	<b>16</b>
7.1	Krav og forventninger til praktikken gennemførelse .....	16
7.2	Prøvens forudsætningskrav.....	17
7.3	Prøven i praktikken .....	17
7.4	Bedømmelseskriterier.....	17
7.5	Tidsmæssig placering .....	17
7.6	Prøvens sprog.....	17
7.7	Hjælpe midler .....	17
<b>8.</b>	<b>Professionsbachelorprojektet – 2. eksterne</b> .....	<b>18</b>
8.1	Prøvens formkrav .....	18

---

8.2	Prøvens tilrettelæggelse .....	18
8.3	Stave- og formuleringsevne .....	18
8.4	ECTS omfang .....	18
8.5	Bedømmelseskriterier .....	19
8.6	Tidsmæssig placering .....	19
	8.6.1 Prøvens sprog .....	19
8.7	Hjælpemidler .....	19
<b>9.</b>	<b>Fagelementer som kan gennemføres i udlandet .....</b>	<b>19</b>
<b>10.</b>	<b>Afmelding fra prøver .....</b>	<b>19</b>
<b>11.</b>	<b>Anvendte undervisningsformer .....</b>	<b>19</b>
<b>12.</b>	<b>Deltagelsespligt og Mødepligt .....</b>	<b>21</b>
12.1	Studievejledning.....	22
12.2	Underviserne som vejledere .....	22
<b>13.</b>	<b>Kriterier for vurdering af studieaktivitet.....</b>	<b>23</b>
<b>14.</b>	<b>Merit for fagelementer.....</b>	<b>23</b>
14.1	Beståede fagelementer fra samme uddannelse ved anden institution.....	23
14.2	Meritvurdering (obligatorisk merit) i forbindelse med ansøgning om optagelse/indskrivning på uddannelsen.....	23
14.3	Hvis den studerende ikke har opfyldt sin oplysningspligt forbindelse med optagelse/indskrivning.....	23
14.4	Forhåndsgodkendelse af merit og endelig merit .....	24
<b>15.</b>	<b>Fremmedsprog.....</b>	<b>24</b>
15.1	Eksamenssprog .....	24
<b>16.</b>	<b>Afholdelse af syge- og omprøver.....</b>	<b>25</b>
<b>17.</b>	<b>Hjælpemidler .....</b>	<b>25</b>
<b>18.</b>	<b>Særlige prøvevilkår .....</b>	<b>25</b>
<b>19.</b>	<b>Eksamenssnyd.....</b>	<b>25</b>
19.1	Brug af egne og andres arbejde - plagiat .....	25
19.2	Disciplinære foranstaltninger i tilfælde af eksamenssnyd og forstyrrende adfærd ved eksamen.....	25
<b>20.</b>	<b>Klager over prøver og anke af afgørelser .....</b>	<b>26</b>
<b>21.</b>	<b>Dispensation.....</b>	<b>26</b>
<b>22.</b>	<b>Faglige kriterier for udvælgelse af ansøgere til Top-up uddannelsen.....</b>	<b>26</b>
<b>23.</b>	<b>Ikrafttrædelses- og overgangsbestemmelser .....</b>	<b>26</b>
<b>24.</b>	<b>Valgfag.....</b>	<b>27</b>

## 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 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 national 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 (5 ECTS) Kunden som udgangspunkt (15 ECTS)		20	Intern	1. interne delprøve 1
	Virksomhedens strategiske grundlag (5 ECTS) Kunden som udgangspunkt (5 ECTS)		10	Intern	1. interne delprøve 2
2.	Branche og konkurrenter (5 ECTS) Salgsledelse og virksomhedens salgsudvikling (10 ECTS)		15	Ekstern	1. eksterne 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
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 selvtilrettelagt 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 dansk.

#### **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 de til enhver tid gældende *Eksamensregler for UCN* (Grunduddannelser), som findes på UCNs hjemmeside.

## **5. 1. semester**

Prøven på 1. semester er opdelt i to delprøver. Henholdsvis 1. interne delprøve 1 (20 ECTS) og 1. interne delprøve 2 10 ECTS.

Begge prøver skal bestås og der gives en samlet karakter for 1. semester prøven. Delprøverne vægter således: 1. Interne delprøve 1 -  $\frac{2}{3}$  dele og 1. Interne delprøve 2 -  $\frac{1}{3}$  del.

### **5.1 1. Delprøve i de nationale fagelementer: Virksomhedens strategiske grundlag og Kunden som udgangspunkt – 1. interne prøve**

#### **5.1.1 Prøvens forudsætningskrav**

Der er følgende forudsætningskrav for at gå til prøven:

- Den studerende skal jvf. Pkt. 12. "Deltagelsespligt og mødepligt", have deltaget i undervisningen, læringsaktiviteterne og været til stede i det angivne omfang.

#### **5.1.2 Formkrav til det skriftlige projekt**

Følgende formkrav gælder for at gå til prøven:

- Projektet skal fylde maksimum 72.000 anslag og minimum 75 % af maksimum. Antal anslag er inkl. mellemrum og fodnoter, men eksklusiv forside, indholdsfortegnelse, executive summary på engelsk, litteraturliste og bilag. Bilag er uden for bedømmelse. For nærmere beskrivelse se prøvebeskrivelsen på Pointer.
- Gruppestørrelse ifm. det skriftlige gruppeprojekt er på 4-5 studerende. Der kan ikke arbejdes individuelt.

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



---

### 5.1.3 Prøvens tilrettelæggelse

Prøven er en intern mundtlig gruppeprøve på 60 min. pr. gruppe inkl. votering. Der foretages en helheds-vurdering på baggrund af det skriftlige gruppeprojekt samt den mundtlige præstation.

Prøven bedømmes individuelt efter 7-trinsskalaen.

### 5.1.4 Prøvens ECTS-omfang

Prøvens omfang er 20 ECTS.

### 5.1.5 Bedømmelseskriterier

Bedømmelseskriterierne for prøven er nedenstående læringsmål fra de nationale fagelementer "Virksomhedens strategiske grundlag" og "Kunden som udgangspunkt"

#### Læringsmål for Virksomhedens strategiske grundlag (forretningsmodel):

##### Viden

Den studerende har:

- viden om forskellige typer af forretningsmodeller, samt om hvilke modeller og teorier der anvendes i henhold til at forstå en virksomheds strategiske grundlag, herunder innovation og disruption
- viden om forskellige strategiske retninger relateret til innovationsbegrebet samt have viden om disruption som begreb og udviklingsretning
- kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens strategiske platform, herunder virksomhedens innovative platform
- have kendskab til elementer af virksomhedens forsyningskæde i et strategisk perspektiv
- viden om centrale perspektiver på viden, indsigt og erkendelse
- viden om forskellige metoder til at generere, behandle, analysere og vurdere viden

##### Færdigheder

Den studerende kan:

- anvende og diskutere de forskellige strategiske retninger, herunder specielt marketingstrategier og innovationens rolle for forretningsmodellen
- analysere virksomhedens strategiske udviklingsmuligheder og innovative platform
- vurdere konsekvenser af ændringer i virksomhedens strategiske supply chain
- formidle videnskabssteoretiske paradigmers indflydelse på viden og metoder for informationsindsamling
- udarbejde rammer for et undersøgelsesdesign, herunder problemformulering, paradigmevalg og metodeovervejelser
- gennemføre og foretage et argumenteret valg mellem de forskellige forretningsmodeller og distributionsformer

---

## Kompetencer

Den studerende kan:

- vurdere virksomhedens strategiske situation, samt fremkomme med anbefalinger til innovative forbedringer af forretningsmodellen
- vurdere, argumentere for og reflektere over valg af teori og metode, herunder paradigmevalg, undersøgelsesdesign og anvendelse

## Læringsmål for "Kunden som udgangspunkt":

### Viden

Den studerende har:

- viden om og forståelse for relevante teorier og modeller til en analyse af virksomhedens kompetencer, kundebase, samt udvikling af kundeportefølje herunder profitabilitetsberetninger
- viden om og forståelse af virksomhedens markedstilbud og mulige marketingstrategier
- kendskab til generelle strategiske indfaldsvinkler og modeller inden for strukturering og organisering af salget
- forstå de teoretiske værktøjer i relation til virksomhedens forsyningskæde til udvikling af det internationale salgsgrundlag
- kendskab til teorier og modeller til vurdering af in- og outsourcing
- kendskab til metoder og tilgange til at skabe viden

### Færdigheder

Den studerende kan:

- analysere og vurdere nuværende og fremtidig kundebase samt den individuelle kunde i forhold til virksomhedens value proposition ved anvendelse af metoder og værktøjer til analyse af kundernes adfærd, herunder brug af big data og profitabilitetsberetninger på det nationale og de internationale markeder
- analysere virksomhedens kompetencer
- analysere virksomhedens innovationskultur og processer
- analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af supply chain
- analysere og organisere virksomhedens forsyningskæde, herunder valg af partnerskaber i forhold til salgets organisering og med fokus på sikring af kundetilfredshed og kvalitetsoplevelse
- generere, bearbejde og tolke kvantitative og kvalitative data
- anvende kriterier til at bedømme datas og teories relevans og kvalitet

## Kompetencer

Den studerende kan:

- selvstændigt deltage i tværfaglige teams i relation til virksomhedens arbejde med marketing intelligens med kunderne som udgangspunkt for efterfølgende at kunne udvikle virksomhedens marketingstrategi
- arbejde selvstændigt med virksomhedens kunderelationer
- diskutere valg af strategi for virksomhedens kunder

- 
- udarbejde videnskabeligt baserede rapporter og projekter

#### **5.1.6 Tidsmæssig placering**

Prøven placeres ved udgangen af 1. semester. Nærmere oplysning ift. prøvebeskrivelse, tid og sted findes på Pointer.

#### **5.1.7 Prøvens sprog**

Prøvens sprog er dansk.

#### **5.1.8 Hjælpemidler**

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

### **5.2 2. Delprøve i de nationale fagelementer: Virksomhedens strategiske grundlag og Kunden som udgangspunkt – 1. interne prøve**

#### **5.2.1 Prøvens forudsætningskrav**

Der er følgende forudsætningskrav for at gå til prøven:

- Den studerende skal jvf. Pkt. 12. "Deltagelsespligt og mødepligt", have deltaget i undervisningen, læringsaktiviteterne og været til stede i det angivne omfang.

#### **5.2.2 Formkrav til det skriftlige projekt**

Der er ingen formkrav

#### **5.2.3 Prøvens tilrettelæggelse**

Prøven er en intern skriftlig individuel stedprøve af 2 ½ timers varighed.

Prøven bedømmes efter 7-trinsskalaen.

#### **5.2.4 Prøvens ECTS-omfang**

Prøvens omfang er 10 ECTS.

#### **5.2.5 Bedømmelseskriterier**

Bedømmelseskriterierne for prøven er nedenstående læringsmål fra de nationale fagelementer "Virksomhedens strategiske grundlag" og "Kunden som udgangspunkt"

---

## Læringsmål for "Virksomhedens strategiske grundlag (forretningsmodel)"

### Viden

Den studerende har:

- viden om og forståelse for relevante økonomiske modeller i relation til forretningsmodeller
- viden om internationale retskilder og disses indbyrdes forhold samt forholdet til nationale retskilder.
- viden om internationale konfliktløsningsmodeller.

### Færdigheder

Den studerende kan:

- gennemføre en økonomisk analyse, en vurdering og en prioritering af produktmiks i forskellige omkostningsmodeller ud fra anvendelse af traditionel standard cost
- gennemføre og foretage et argumenteret valg mellem de forskellige forretningsmodeller og distributionsformer

### Kompetencer

Den studerende kan:

- selvstændigt udarbejde et begrundet beslutningsgrundlag med en vurdering af kundeporteføljens lønsomhed og forventet indtjeningspotentiale

## Læringsmål for "Kunden som udgangspunkt":

### Viden

Den studerende har:

- viden om og forståelse for værktøjer og metoder til vurdering af kunde- og produktporteføljens lønsomhed samt alternative metoder til lønsomhedsberegninger
- viden om generelle principper i EU's udbudsregler for salg til offentlige myndigheder.

### Færdigheder

Den studerende kan:

- beregne og vurdere lønsomhed ved anvendelse af Activity Based Costing
- identificere relevante total life cycle costs (TLCC) og customer life time value (CLV)
- anvende grundlæggende regler om transportaftalen inden for sø- og landevejstransport med særlig vægt på transportøransvaret

### Kompetencer

Den studerende kan:

- selvstændigt kunne indgå i et fagligt og tværfagligt samarbejde om indgåelse af internationale salgsaftaler, med særligt henblik på:
- International aftaleindgåelse og internationalt køb (CISG)
- Salgs- og leveringsbetingelser
- INCOTERMS

- 
- Sikring af købesummen.

### **5.2.6 Tidsmæssig placering**

Prøven placeres ved udgangen af 1. semester. Nærmere oplysning ift. prøvebeskrivelse, tid og sted findes på Pointer.

### **5.2.7 Prøvens sprog**

Prøvens sprog er dansk.

### **5.2.8 Hjælpemidler**

Hjælpemidler er tilladt.

## **6. 2. Semester**

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

#### **6.1.1 Prøvens forudsætningskrav**

Der er følgende forudsætningskrav for at gå til prøven:

- Den studerende skal jvf. Pkt. 12. "Deltagelsespligt og mødepligt", have deltaget i undervisningen, læringsaktiviteterne og været til stede i det angivne omfang.

#### **6.1.2 Formkrav til det skriftlige projekt**

Følgende formkrav gælder for at gå til prøven:

- Projektet skal fylde maksimum 72.000 anslag og minimum 75 % af maksimum. Antal anslag er inkl. mellemrum og fodnoter, men eksklusiv forside, indholdsfortegnelse, executive summary på engelsk, litteraturliste og bilag. Bilag er uden for bedømmelse.
- Gruppestørrelse ifm. det skriftlige gruppeprojekt er på 4 – 5 studerende. Der kan ikke arbejdes individuelt.

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 ekstern individuel mundtlig prøve på 25 minutter inkl. votering. Der foretages en helhedsvurdering på baggrund af det skriftlige gruppeprojekt samt den individuelle mundtlige præstation.

---

Prøven bedømmes individuelt efter 7-trinsskalaen.

#### **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. Nærmere oplysning prøvebeskrivelsen, tid og sted findes på Pointer.

#### **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 følgende forudsætningskrav for at gå til prøven:

- Den studerende skal jvf. Pkt. 12. "Deltagelsespligt og mødepligt", have deltaget i undervisningen, læringsaktiviteterne og været til stede i det angivne omfang.

#### **6.2.2 Prøvens tilrettelæggelse**

Prøven er intern mundtlig gruppeprøve 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. Nærmere oplysning ift. prøvebeskrivelse, tid og sted findes på Pointer.

#### **6.2.6 Prøvens sprog**

Prøvens sprog fremgår af bilag ”Lokale fagelementer efter eget valg”

#### **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**

Der er følgende forudsætningskrav for at gå til prøven:

- Den studerende skal jvf. Pkt. 12. ”Deltagelsespligt og mødepligt”, have deltaget i undervisningen, læringsaktiviteterne og været til stede i det angivne omfang.
- Deltage i midtvejsevalueringen
- Gruppestørrelse ifm. det skriftlige gruppeprojekt er på 2 - 4 studerende. Der kan ikke arbejdes individuelt.

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

Deltages der ikke i midtvejsevalueringen, skal den studerende udfærdige en individuel erstatningsopgave (max. 24.000 tegn og minimum 75 % af maksimum)

#### **6.3.2 Prøvens tilrettelæggelse**

Prøven er en intern mundtlig gruppe prøve på baggrund af den skriftlige fremstilling på 15 minutter pr. studerende inkl. votering. Der foretages en helhedsvurdering på baggrund af den skriftlige fremstilling samt den mundtlige præstation.

Prøven bedømmes individuelt efter 7-trinsskalaen.

---

### **6.3.3 Formkrav til den skriftlige fremstilling**

- Den skriftlige fremstilling må maksimalt have et omfang på 12.000 anslag og minimum 75 % af maksimum. Anslag er inkl. mellemrum og fodnoter. Forside, indholdsfortegnelse, litteraturliste samt bilag tæller ikke med.

### **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. Nærmere oplysning ift. prøvebeskrivelse, tid og sted findes på Pointer.

### **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 – 4. interne prøve**

### **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 ugens arbejdsopgaver, aktiviteter og refleksioner mm. beskrives.

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 individuel prøve. Praktikdagbogen, de månedlige- og afsluttende egne refleksioner over den studerendes læring udgør en del af eksaminationsgrundlaget.

Prøven er intern og bedømmes efter 7-trinsskalaen.

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 ift. prøvebeskrivelse, tid og sted 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 – 2. eksterne

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 uploadet 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 prøveforsøg.

Det afsluttende eksamensprojekt kan udarbejdes individuelt eller af 2-3 personer i fællesskab.

Bachelorprojektet må have et omfang af:

v. 1 studerende: 75.000 – 100.000 anslag

v. 2 studerende: 112.500 – 150.000 anslag

v. 3 studerende: 150.000 – 200.000 anslag

Anslag er inkl. mellemrum og fodnoter. Forside, indholdsfortegnelse, litteraturliste samt bilag tæller ikke med.

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 individuel mundtlig prøve på baggrund af det skriftlige projekt. Der afsættes 45 min pr. eksaminand inkl. Votering. Professionsbachelorprojektets skriftlige del kan udarbejdes individuelt eller i grupper på to og maksimalt tre studerende.

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 prøvebeskrivelsen, tid og sted findes på Pointer.

### 8.6.1 Prøvens sprog

Prøvens sprog er dansk.

## 8.7 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 UCNs internationale afdeling kan være behjælpelig med, at den studerende tager en del af sin uddannelse i udlandet. UCNs 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

UCNs uddannelser baserer sig på Refleksiv Praksislæring (RPL), der bidrager til, at studerende opbygger kompetencer til at agere professionelt i en foranderlig verden. Gennem studiet udvikles faglige, sociale og

---

personlige kompetencer, så den studerende formår at koble teoretisk refleksion med handlinger i praksis samt reflektere og inddrage relevant teori og viden.

På uddannelserne lægger RPL op til, at der arbejdes med praksisnære læringsaktiviteter, som kobler praksisviden, teoretisk viden og forskningsbaseret viden. De forskellige læringsaktiviteter tilrettelægges med udgangspunkt i seks grundprincipper, der skaber gode betingelser for refleksion:

- Grundprincip 1: Den studerendes egne oplevelser og erfaringer inddrages i undervisningen
- Grundprincip 2: Undervisningen planlægges med passende forstyrrelser
- Grundprincip 3: Undervisningen tilrettelægges som udforskning
- Grundprincip 4: Undervisningens indhold tager udgangspunkt i det gode eksempel
- Grundprincip 5: Undervisere og studerende samarbejder om læreprocesser
- Grundprincip 6: Undervisere og studerende skaber rum for dialog

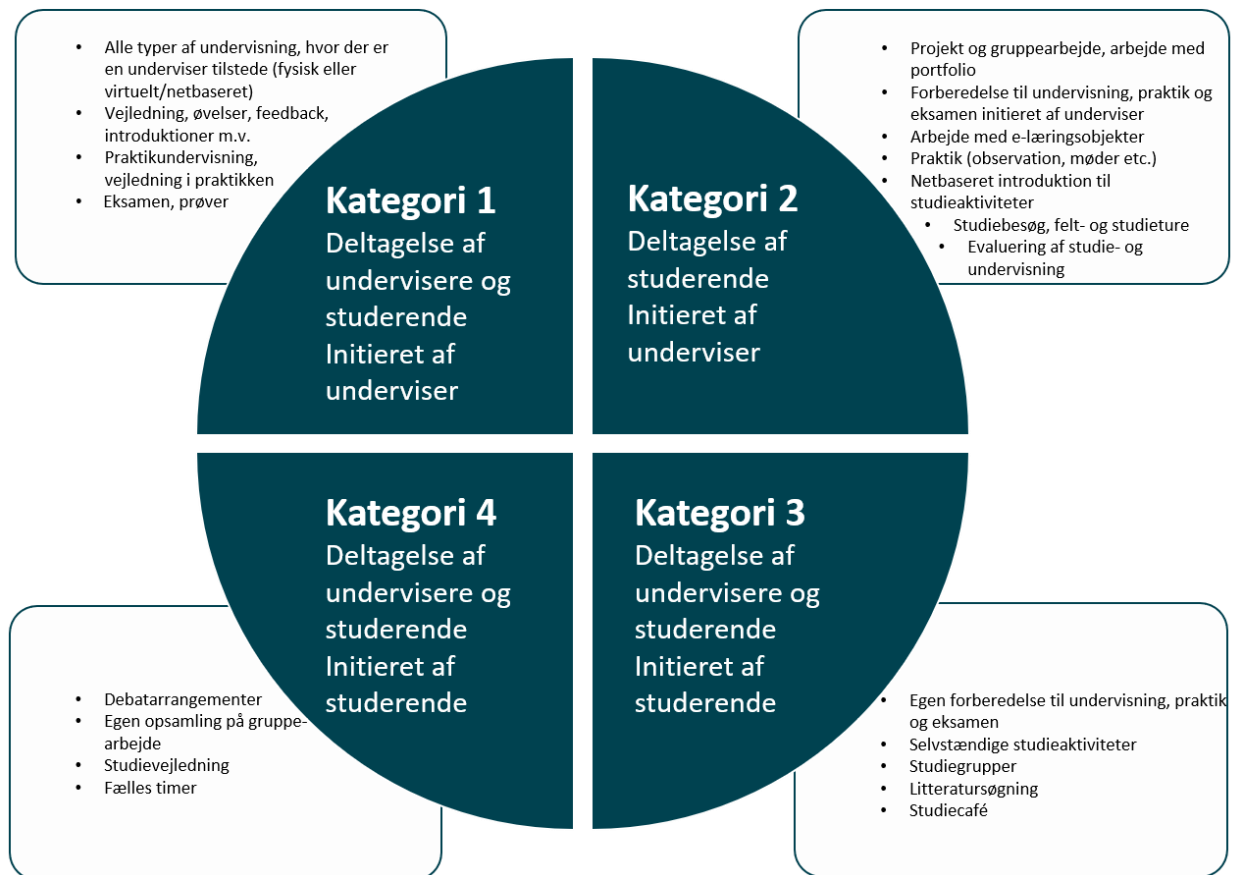
De seks grundprincipper kan komme til udtryk på forskellig vis på forskellige uddannelser, semestre og fag. Fælles for dem er, at de kræver aktiv deltagelse og involvering af studerende i forhold til egen og medstuderendes læring.

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](http://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 videns orienteret 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 minimum 80 % på 1. semester og 80 % på 2. semester, og der føres tilstedeværelsesregistrering. Minimumskravet skal være opfyldt før den studerende kan gå til semesterets prøve(r). 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.

Omfanget af mødepligten fremgår af ”Regler og forudsætninger for deltagelses- og mødepligt”, der findes på Pointer, og de skemalagte uddannelsesaktiviteter fremgår af skemaet, som findes i TimeEdit.

Det er en forudsætning for deltagelse i prøverne på uddannelsen, at mødepligten er opfyldt.

Fremmødet registreres. Nærmere om registreringen fremgår af Pointer.

Såfremt den studerende ikke har opfyldt mødepligten op til den de ordinære prøver, er der brugt et prøveforsøg.

Ved manglende opfyldelse af mødepligten stiller uddannelsen krav om, at den studerende udarbejder en *erstatningsopgave*, som svarer til fraværets omfang. Uddannelsen vurderer, om besvarelsen opfylder de stillede krav, før den studerende kan deltage i prøven. Formkrav og formalia ift. erstatningsopgaven findes på Pointer.

Der gives besked om erstatningsopgaven *opfylder de stillede krav eller ej*, men der gives ikke feedback på opgaven. Er erstatningsopgaven ikke afleveret rettidigt eller korrekt, eller er kravene i erstatningsopgaven ikke opfyldt, kan den studerende ikke gå til prøve og har dermed brugt et prøveforsøg.

Ikke opfyldelse af mødepligten/forudsætningskravet eksempelvis afvisning af en skriftlig opgave, eller ikke overholdelse af formelle krav til opgaven betyder, at der er brugt et prøveforsøg.

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, såfremt 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 studievejleder på [www.ucn.dk](http://www.ucn.dk).

## 12.2 Underviserne som vejledere

Uddannelsens undervisere fungerer 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 projektføreløb 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**

Meritvurderinger 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 (hhv. i juli og 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, medmindre 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 prøvens sprog engelsk. 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 af karakter opnået adgangsgivende uddannelse
- Motiveret ansøgningsbrev
- Studierelevant erhvervs erfaring, inkl. værnepligt (maks. 12 måneder)
- Studierelevant udenlandsophold (job, praktik eller studieophold)

Ansøgere kan ligeledes blive indkaldt til samtale før optagelse.

## 23. Ikrafttrædelses- og overgangsbestemmelser

Denne institutionelle del af studieordningen træder i kraft den 1. september 2020 og har virkning for alle indskrevne studerende og for studerende, som bliver indskrevet på uddannelsen fra denne dato.

Studieordningen 2019 ophæves med virkning fra 31. august 2020. Prøver, som er påbegyndt efter studieordningen 2019, afsluttes dog efter studieordningen 2019, disse skal dog være afsluttet senest den 31. august 2021.

---

## 24. Valgfag

### Bilag 1 - Emerging Markets

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

---

## **Bilag 2 - Digital Marketing**

2nd Semester, International Sales and Marketing (ISM)

Weight 10 ECTS

### **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.

### **Learning outcome:**

#### **Knowledge:**

The student should have acquired knowledge about:

- 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

#### **Skills:**

The student should be able to:

- 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

---

**Competences:**

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

2nd Semester, International Sales and Marketing (ISM)

Vægt: 10 ECTS

Formål og indhold:

- 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:

- 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:

- 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:

- Forhandlingsprocessens faser og trin
- Egen forhandlingsprofil
- Forhandlingsstrategier og -taktikker
- Planlægning og forberedelse
- Spørgeteknik

##### Færdigheder:

Den studerende skal være i stand til:

- 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:

- Planlægge og gennemføre en forhandling ved anvendelse af relevante værktøjer, teorier og metoder
- Kommunikere effektivt i forhandlingsprocessen
- Reflektere over forhandlingsprocessens forløb

---

**Kompetencer:**

Den studerende bør have erhvervet kompetencer i forbindelse med at:

- 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

**Undervisningsform:**

- Holdundervisning på klasseniveau
- Gæsteundervisere med erfaring på området
- Gruppearbejde baseret på konkrete og virkelige problemstillinger.

**Undervisningsform:**

- Holdundervisning på klasseniveau
- Par- og gruppearbejde baseret på gennemførelse af simulationer med udgangspunkt i praksisnære scenarier

---

**Bilag 4 – Project Management and Project Sales**

2nd Semester, International Sales and Marketing (ISM)

Weight 10 ECTS

Objectives and contents:

- 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.

Learning outcome:

The topic is seen having two equal foundations: project sales and project management. In the following, both are explicit handled.

**Project Sales:****Knowledge:**

The student should have acquired knowledge about:

- 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

**Project management:****Knowledge:**

The student should have acquired knowledge about:

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