ERHVERVSAKADEMI
KOLDING

Studieordning for Professionsbachelor i internationalt salg og markedsføring, studiestart september 2014



Godkendt af rektor Carsten Vikkelsøe

ERHVERVSAKADEMI
K O L D I N G

INDHOLDSFORTEGNELSE

1. Uddannelsens indhold 3
1.1. Uddannelsens opbygning 3
1.2. Kerneområder 3
1.3. Obligatoriske uddannelseselementer 6
1.4. Praktik 17
1.5. Krav til bachelorprojektet 18
2. Andre regler for uddannelsen 19
2.1. Merit 19
Del 2: Institutionsdel 20
3. Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet af obligatoriske uddannelseselementer og af praktik, herunder prøver med ekstern bedømmelse 20
4. Valgfrie uddannelseselementer 21
4.1. Indhold 21
4.2. Omfang 21
4.3. Læringsmål 21
4.4. Placering 22
4.5 Prøver 22
5 Retningslinjer for praktikkens gennemførelse 23
5.1 Krav til de involverede parter 23
6 Udlandsophold 24
7 Skriftlige opgaver og projekter 24
7.1 Særlige prøvevilkår 26
7.2 Syge og omprøver 26
7.3 Hjælpemidler til eksamen 27
7.4 Bachelorprojekt 27
7.5 Eksamenssnyd 28
7.6 Klageadgang 30
8 Anvendte undervisnings- og arbejdsformer 32
8.1 Målrettet læring 32
8.2 Praksisnær læring 33

9 Retningslinjer for differentieret undervisning i uddannelsesforløbet 34
10. Merit 34
10.1 Meritoverførsel 34
10.2 Meritstuderende 34
11 Studieaktivitet 34
12 Engelsksproget undervisning og undervisningsmaterialer 35
13 Dispensationsregler 35
14 Parallelforløb med udenlandske uddannelsesinstitutioner 36
15 Ikrafttrædelsesbestemmelser 36
16 Henvisning til gældende retsregler 36

1. UDDANNELSENS INDHOLD

1.1. Uddannelsens opbygning

Professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring kræver bestået uddannelseselementer svarende til en arbejdsbelastning på 90 ECTS. Et fuldtidsstudium i et semester består af uddannelseselementer, herunder praktikophold, svarende til 30 ECTS.

Uddannelsen består af obligatoriske uddannelseselementer svarende til 50 ECTS, valgfri uddannelseselementer til 10 ECTS, praktik til15 ECTS og et bachelorprojekt på 15 ECTS.

Uddannelseselementer		**1. studieår**	**2. studieår**
Kerneområder	Virksomhedens salgsgrundlag (30 ECTS)	30 ECTS	
	Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv (20 ECTS)	20 ECTS	
Valgfrie uddannelseselementer		10 ECTS	
Praktik			15 ECTS
Bachelorprojekt			15 ECTS
I alt ECTS	(50 ECTS)	**60 ECTS**	**30 ECTS**

Den studerende må ikke gennemføre studieaktiviteter af et omfang på mere end de normerede antal ECTS-point.

Alle uddannelseselementer, inklusiv bachelorprojekt, evalueres og bedømmes. Når bedømmelsen bestået eller som minimum karakteren 02 er opnået, anses uddannelseselementet for bestået.

1.2. Kerneområder

Uddannelsens kerneområder udgøres af uddannelseselementer svarende til 45 ECTS, og udgøres af nedenstående.

Virksomhedens salgsgrundlag
ECTS-omfang: 30 ECTS
Indhold: • En analyse af nuværende og potentielle kunder, deres strategiske situation, behov og ønsker m.v. som grundlag for en vurdering af virksomhedens samlede indsatsområder • Analyse af virksomhedens forretningsmodel og effektivitet i virksomhedens Supply Chain med henblik på fastlæggelse af virksomhedens kernekompetencer og evne til at dække kundernes behov

- Komplekse konkurrenceformer, konkurrentanalyse, regulering af konkurrenceforhold og en analyse og vurdering af de internationale økonomiske omverdensforhold samt finansiel og økonomisk benchmarking og benchmarking af virksomhedens Supply Chain
- Salgsfunktionens organisering og relationer til andre funktioner, herunder samarbejdspartnere.
- Produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer
- Vurdering af den innovative platform samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter.
- International aftaleindgåelse og salg af varer og tjenesteydelser
- International juridisk konflikthåndtering
-

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeporteføljen samt lønsomhedsvurderinger
- kunne forstå værktøjer for vurdering af kundeporteføljen omkring lønsomhed, engagement og kreditgivning
- kunne forstå reglerne for international handel med varer og tjenesteydelser samt kendskab til EU konkurrenceret og markedføringsret
- have kendskab til ansættelsesretlige klausulser og EU's ansættelsesretlige regler om ansættelsesbeviser og udstationering
- have kendskab til EU's servicedirektiv
- have kendskab til international konflikthåndtering
- have kendskab til international patent- og varemærkeret
- kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller om konkurrencesituationen på markedet
- kunne forstå benchmarkingteori til sammenligninger inden for brancher
- have grundlæggende kendskab til globaliseringens økonomiske virkninger
- have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder
- have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden
- forstå teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse
- forstå væsentlige implikationer for virksomhedens Supply Chain af innovative projekter

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens og salgets kompetencer og forretningsmodel
- kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af Supply Chain med inddragelse af relevant teori på området
- være i stand til at gennemføre en økonomisk analyse, vurdering og prioritering af en kundeportefølje
- kunne analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation

- kunne benchmarke en virksomhed overfor en konkurrent eller branchen
- kunne anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden og herunder vurdere de økonomiske konsekvenser
- kunne vurdere forskellige muligheder for sikring af købesummen

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne indgå i virksomhedens arbejde med marketing intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet
- kunne inddrage relevante data til vurderingen af virksomhedens kundepleje- og kundeudviklingsstruktur samt evne til at implementere salgsopgaven
- kunne vurdere og identificere forbedringsområder i virksomhedens Supply Chain
- kunne lave beslutningsgrundlag som støtte for en økonomisk vurdering af kundegrundlaget og eksterne påvirkninger
- kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt og kunne indgå i virksomhedens arbejde med at planlægge og gennemføre produkt- og konceptudviklingsprocesser
- Kunne analysere og vurdere juridiske spørgsmål i relation til international handel
- Kunne anvende og vurdere forskellige distributionsformer
- Kunne vurdere markedsføringstiltags overensstemmelse med EU-rettens regler om vildledende og sammenlignende reklame

Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv

ECTS-omfang: 20 ECTS

Indhold:
- Strategiudvikling fokuseret på kunder, relationer, produkter, incitament, salgsorganisation og præsentationer, Activity Based Costing og værdikæde optimering
- Evaluering af salgsfunktionens indsats
- Ledelse af salgsfunktionen

Læringsmål:
Viden
Den studerende skal:
- have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salgsgrundlag
- have en generel og bred viden omkring de ledelsesmæssige teorier, der kan støtte op omkring udvikling af virksomhedens salgsgrundlag
- have viden og forståelse for teorier og modeller der understøtter og udvikler det taktiske og operationelle salg
- have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning
- have viden om situationsbestemt ledelse i salgsfunktionen
- have viden om og forståelse for værktøjer til måling samt styring af effektiviteten i virksomhedens Supply Chain

Færdigheder
Den studerende skal:

- kunne udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier for forskellige virksomhedstyper
- kunne begrunde og formidle de valgte strategier i en salgsplan til relevante interessenter
- kunne vælge og anvende teorier og modeller til planlægning af det taktiske og operationelle salg baseret på den valgte salgsstrategi
- kunne opstille et Balanced Scorecard for en salgsfunktion og salgsområde samt lave forslag til opfølgning
- kunne vurdere og anvende metoder og redskaber for virksomhedens Supply Chain til understøttelse af det gennemførende salg
- kunne vurdere parameter indsatsen overfor virksomhedens kunder generelt og den enkelte kunde specifikt
- kunne give forslag til eventuelle ændringer i strategi og indsats

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne håndtere og lede/styre udvikling af salgsstrategien med udgangspunkt i forskellige komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter
- udvikle en organisatorisk handleplan som sikrer implementering af salgsplanen
- kunne udvikle det økonomiske grundlag for en salgsstrategi i en praktisk sammenhæng for en konkret virksomhed
- kunne indgå i salgsarbejdet i en virksomhed på taktisk og operationelt niveau
- kunne lave sit eget Balanced Scorecard i sammenhæng med en virksomheds overordnede strategi og plan, og sikre løbende opfølgning
- kunne indgå en dialog med salgsfunktionen om optimering af virksomhedens samlede salgsindsats

1.3. Obligatoriske uddannelseselementer

Uddannelsens obligatoriske uddannelseselementer består af studieaktiviteter svarende til 50 ECTS og udgøres af nedenstående elementer.

Kunden som udgangspunkt
Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag
ECTS-omfang: 15 ECTS
Indhold: • En analyse af nuværende og potentielle kunder, deres strategiske situation, behov og ønsker m.v. som grundlag for en vurdering af virksomhedens samlede indsatsområder • Vurdering af egen forretningsmodel og kompetencer • Relations- og handlingsparameter analyser • Analyse af effektivitet i virksomhedens Supply Chain med henblik på fastlæggelse af virksomhedens kernekompetencer og evne til at dække kundernes behov • Vurdering af valg af geografisk placering af produktions- og kompetencecenter, herunder partnerskaber og outsourcing

- Virksomhedens strategiske grundlag og fokus
- Salgsfunktionens organisering strategisk, taktisk og operationelt
- Organisatorisk analyse af salgsteam og købscenter i forhold til salgsopgaven
- Salgsfunktionens relationer til andre funktioner, herunder samarbejdspartnere
- Kompetenceanalyse
- Reglerne for international aftaleindgåelse og international salg af varer og tjenesteydelser
- EU's ansættelsesretlige regler om ansættelsesbeviser og udstationering
- International konflikthåndtering
- Salgets økonomi/finansielle grundlag
- Activity Based Costing
- Kundernes lønsomhed samt kreditvurdering

Læringsmål:
Viden
Den studerende skal:

- have kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeporteføljen samt lønsomhedsvurderinger
- have viden om og forståelse for relevante modeller og teorier om forretningsmodeller med udgangspunkt i salget
- kunne forstå praktiske internationale eksempler i sammenhæng med gældende teori på området
- have kendskab til generelle strategiske indfaldsvinkler og modeller inden for strukturering og organisering af salget, kompetencevurdering, kundens organisering, vurdering af implementeringsevne og relationer til andre funktioner og partnere
- kunne forstå værktøjer for vurdering af kundeporteføljen omkring lønsomhed, engagement og kreditgivning
- have kendskab til anvendelsen af ansættelsesretlige klausuler i forbindelse med ansættelser i eksportlande og kendskab til EU's regler for udstationering, ansættelsesbeviser og social sikring
- have kendskab til EU's domsforordning og til forskellige internationale konfliktløsningsmetoder herunder værnetingsreglerne, fordel og ulemper ved domsafgørelser set i forhold til voldgift og mediation/mægling
- have kendskab til EU's servicedirektiv

Færdigheder
Den studerende skal:

- kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens og salgets kompetencer og forretningsmodel.
- kunne analysere og vurdere de relationer, der er mellem kunden og virksomheden
- kunne vurdere kundens lønsomhed og forventede fremtidige indtjeningspotentiale og kunne vurdere relevansen af enten en ressourcebaseret eller en markedsorienteret indgangsvinkel

- kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds valg af Supply Chain med inddragelse af relevant teori på området. Denne analyse skal fokusere på sammenhæng med:
- salgets organisering
- udvikling af partnerskaber
- sikring af kundetilfredshed og kvalitetsoplevelse
- kunne analysere og foretage en vurdering af virksomhedens strategiske position
- med udgangspunkt i kunden kunne analysere og vurdere organiseringen af salget herunderrelationer til andre funktioner i virksomheden
- kunne analysere salgsorganiseringen
- ud fra kundeanalysen kunne analysere og vurdere kompetencerne/kravet i salgsafdelingen
- være i stand til at gennemføre en økonomisk analyse, vurdering og prioritering af en kundeportefølje
- Kunne vurdere forskellige metoder til sikring af købesummen i forbindelse med eksport, herunder brug af leveringsklausuler, remburs, eksportkreditordninger, forskellige typer af bankgarantier, factoring/forfaitering og ejendomsforhold

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne indgå i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med vurdering af kundegrundlaget
- kunne inddrage relevante data til vurderingen af virksomhedens kundepleje- og kundeudviklingsstruktur
- vurdere virksomhedens kompetencer og evne til at matche kundernes forventninger til salgsfunktionen
- kunne identificere aftalen og salgets relevante retsregler
- kunne analysere og vurdere de juridiske konsekvenser af en international salgsaftale
- kunne lave beslutningsgrundlag som støtte for en økonomisk vurdering af kundegrundlaget
- kunne anvende og vurdere behovet for og de juridiske konsekvenser af salgs- og leveringsbetingelser
- kunne analysere og vurdere spørgsmål i relation til international handel med varer og tjenesteydelser, herunder lovvalgsregler og regler for aftaleindgåelse internationalt med hovedvægt på Den internationale købelov (CISG)
- kunne anvende reglerne om de forskellige distributionsformer i en analyse med henblik på valg af distributionsform i forbindelse med eksport, herunder direkte salg, handelsagenter, salg gennem filialer, salg gennem datterselskaber, franchising, joint venture/strategiske samarbejder og e-handel

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Branche og konkurrenter
Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag
ECTS-omfang: 5 ECTS
Indhold: • Analyse af den stigende kompleksitet i konkurrenceformerne

- Analyse af konkurrenter, klyngedannelse og anvendelse af benchmarking
- Benchmarking af virksomhedens Supply Chain
- Etik og socialt ansvar inkl. Corporate Social Responsibility
- Regulering af konkurrenceforhold
- En analyse og vurdering af de internationale økonomiske omverdensforhold
- Finansiel og økonomisk benchmarking

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller om konkurrencesituationen på markedet
- kunne foretage identifikation og analyse af specifikke konkurrenter
- have viden om forskellige benchmarking modeller
- have viden om grundlæggende benchmarkingteori og modeller inden for Supply Chain Management
- have viden om virksomhedsetik og Corporate Social Responsibility
- have kendskab til international konkurrenceret med hovedvægten lagt på EU's konkurrenceregler
- have kendskab til ICC's kodeks om markedsføring
- have grundlæggende kendskab til globaliseringens økonomiske virkninger
- have forståelse for de internationale handelsflow på området
- kunne forstå økonomisk/finansiel benchmarking teori til sammenligninger indenfor en branche

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne analysere og vurdere virksomhedens konkurrencesituation som grundlag for udarbejdelsen af virksomhedens parameterindsats med fokus på salgsindsatsen. I denne forbindelse skal den studerende kunne benchmarke virksomheden over for såvel branchen som konkrete konkurrenter på såvel det strategiske, taktiske og operationelle område
- kunne inddrage relevante teorier og modeller i forbindelse med benchmarking af en internationalt orienteret mellemstor virksomheds Supply Chain
- forstå virksomhedens etiske dimension
- kunne benchmarke en virksomhed overfor en konkurrent eller branchen med inddragelse af relevant økonomisk teori
-

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne indgå i virksomhedens arbejde med marketing intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet
- kunne vurdere og identificere forbedringsområder i virksomhedens Supply Chain på baggrund af en benchmarking.
- kunne håndtere en økonomisk vurdering af de eksterne påvirkninger fra både branchen og internationale forhold for en virksomhed
- kunne vurdere om en markedsføringsforanstaltning er i overensstemmelse med EU's regler for vildledende og sammenlignende reklame

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Innovation

Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag

ECTS-omfang: 5 ECTS

Indhold:
- Analyse af virksomheders vækstgrundlag
- Analyse af virksomheders produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer
- Konsekvenser af innovation for virksomhedens Supply Chain
- Vurdering af den innovative platform, samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter.
- International/EU Immaterialret
- Projektstyring og målesystemer

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:
- have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder
- have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden
- forstå væsentlige implikationer for virksomhedens Supply Chain af innovative projekter
- forstå teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse
- forstå økonomisk teori omkring projektstyring og vurdering
- have kendskab til reglerne om beskyttelse af immaterielle rettigheder, herunder internationalt patent og EU-varemærker

Færdigheder

Den studerende skal:
- kunne anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling i virksomheden
- kunne anvende relevante modeller til udvikling af løsninger for virksomhedens Supply Chain i forbindelse med innovative projekter
- være i stand til at vurdere salgsorganisationens innovative strukturer/processer og drivkræfter
- skal kunne analysere de økonomiske konsekvenser af en given innovationspolitik for en virksomhed

Kompetencer

Den studerende skal:
- konceptudvikling
- kunne indgå i tværgående teams med henblik på løsning af udfordringer i virksomhedens Supply Chain i forbindelse implementering af innovative projekter
- kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt

- kunne anvende reglerne om beskyttelse af immaterielle rettigheder
- kunne definere Key Performance Indikatorer for virksomhedens innovative arbejde i forbindelse med salgsarbejdet

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Videnskabsteori og metode
Kerneområde: Virksomhedens salgsgrundlag
ECTS-omfang: 5 ECTS

Indhold:
- Videnskabsteori henviser til det specifikke fagområdes overvejelser om dets opgave som videnskabende disciplin.
- Anskueliggørelse af, hvilke konsekvenser valg af videnskabeligt paradigme har for metodevalg, og hvad det i sidste ende betyder for analysen og vurderingen af praksis.
- Give grundlag for det akademiske arbejde.
- Undersøgelse af de centrale metodiske tilgange inden for de erhvervsøkonomiske discipliner.
- Systematisering af tilgangenes evne til at producere viden.
- Forståelse for og beherskelse af de videnmæssige udfordringer, som man står overfor i et moderne vidensamfund

Læringsmål:
Viden
Den studerende skal:
- have indblik i vigtige perspektiver på viden, indsigt og erkendelse
- have et solidt kendskab til, hvad viden er i samfundsvidenskabelig forstand og have kendskab til, hvilken rolle viden spiller i et erhvervsøkonomisk perspektiv
- have et grundlæggende kendskab til væsentlige videnskabsteoretiske problemstillinger og skoler inden for et samfundsvidenskabeligt perspektiv og i særdeleshed inden for kerneområderne markedsføring, organisation/ledelse og økonomi
- have viden om videnskabsteoriens teoretiske antagelser og om metodiske tilgange, der understøtter frembringelsen af viden
- have kendskab til og forståelse for centrale paradigmeskift inden for de erhvervsøkonomiske discipliner
- have forståelse for anvendelse af metodologi i projekt- og rapportskrivning efter principper for videnskabeligt arbejde

Færdigheder
Den studerende skal:
- kunne forholde sig kritisk til empirisk-analytisk videnskabsteori og herunder kunne diskutere, hvad viden er, hvordan den frembringes, og hvordan den spiller sammen med praksis
- kunne reflektere over samt indgå i diskussion om erhvervsøkonomiske perspektiver i videnskabelige sammenhænge

- kunne arbejde med videnskabsteoretiske og metodemæssige problemstillinger og integrere forståelse af videnskabeligt arbejde og metode med faglighed i projekt- og rapportskrivning
- til et foreliggende eller nyt datamateriale, herunder have kendskab til måleskalaer og kunne bedømme datas relevans, aktualitet, validitet, reliabilitet og generaliserbarhed
- kunne udarbejde problemanalyse og foretage problemafgrænsning, opstille problemstilling og hypoteser, samt foretage metodemæssige overvejelser og begrunde valg af undersøgelsesmetoder
- kunne strukturere og analysere efter principper for videnskabeligt arbejde

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne udarbejde videnskabeligt baserede rapporter og projekter, herunder at formidle undersøgelsesresultater og løsningsforslag m.v. i en overskuelig og let læselig rapport, der indeholder en klar problemformulering, metodemæssige overvejelser samt en vurdering af resultaters og forudsætningers pålidelighed og gyldighed
- kunne opstille en undersøgelsesplan samt vurdere alternative undersøgelsesmetoders stærke og svage sider
- kunne begrunde sit metodevalg samt forholde sig kritisk til denne metode

Bedømmelse og udprøvning:
- 1 prøve

Udvikling af salgsgrundlaget

Kerneområde: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv

ECTS-omfang: 10 ECTS

Indhold:
- Udvikling af internationale salgsstrategier.
- Udvikling af CRM-strategier fra tiltrækning af nye kunder til fastholdelse og udvikling af eksisterende kunder. Herunder key account management (KAM) og global account management (GAM)
- Udvikling af salgsplaner
- Udvikling af internationale strategier for virksomhedens Supply Chain til at understøtte salgsstrategier og planer
- Tilpasning af handlingsparametre
- Organisationsudvikling og forandringsledelse
- Personlig udvikling, herunder selvledelse og stresshåndtering
- Teambuilding
- Kompetenceudviklingsplaner
- Ledelse af partnerskaber
- Strategic behaviour and game theory
- Economic value Added and Weighted Average Costs of Capital (WACC)
- Forecasting models
- Implementeringskraft

Læringsmål:
Viden

Den studerende skal:

- have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salgsgrundlag baseret på både en relationstilgang og en transaktionstilgang
- forstå de teoretiske værktøjer i relation til virksomhedens Supply Chain til udvikling af det internationale salgsgrundlag inkl. grundlæggende agentteori
- have en generel og bred viden omkring de ledelsesmæssige teorier, der kan støtte op omkring udvikling af virksomhedens salgsgrundlag, herunder udvikling af kompetenceplaner, partnerskaber og salgsteamet
- forstå de grundlæggende salgsstrategiske modeller og deres anvendelse

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier for forskellige virksomhedstyper (branche, størrelse, ressourcer m.m.)
- kunne begrunde og formidle de valgte strategier i en salgsplan til relevante interessenter
- kunne udvikle og tilpasse virksomhedens handlingsparametre til den enkelte kunde
- kunne indsamle relevante data for vurderingen og udviklingen af planer for virksomhedens Supply Chain som støtte for salgsgrundlaget
- kunne identificere udviklingsområder i salgsorganisationen, herunder internationale agenter
- kunne udvikle kompetenceplaner for salgsteamet, herunder selvledelse og stresshåndtering
- kunne udarbejde en plan for organisationens udvikling i henhold til virksomhedens kultur- og værdielementer
- kunne anvende den lærte teori i forbindelse med vurderingen af alternative salgsplaner
- kunne vurdere salgsafdelingens implementeringskraft i forbindelse med tiltag på det salgsmæssige område

Kompetencer

Den studerende skal:

- komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter
- kunne identificere egne læringsbehov, således at nødvendig viden og færdigheder konstant udvikles
- kunne sikre inddragelse af teorier og metoder for virksomhedens Supply Chain til udvikling af en handlingsplan for salget
- udvikle en organisatorisk handleplan som sikrer implementering af salgsplanen
- være i stand til at identificere og opbygge personlige netværk
- kunne håndtere og udvikle løsninger omkring komplekse situationer indenfor internationale partnerskaber
- kunne udvikle det økonomiske grundlag for en salgsstrategi I en praktisk sammenhæng for en konkret virksomhed
- vurdere og udvikle virksomhedens evne til at implementere salgsopgaven

Udprøvning og bedømmelse:

- 1 prøve

Det taktiske og operationelle salg

Kerneområde: Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv

ECTS-omfang: 5 ECTS

Indhold:

- Implementering af salgsstrategier og salgsplaner
- Koordinering og samarbejde i virksomhedens Supply Chain
- Udarbejdelse af back-up planer
- Rekruttering og udvælgelse af salgspersonale
- Incitamentsstrategier
- Coaching
- Konflikthåndtering
- Ledelse af salgsfunktionen, herunder stresshåndtering
- Activity Based Costing og værdikædeoptimering
- Foreign currency and option theory

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden og forståelse for teorier og modeller der understøtter og udvikler det taktiske og operationelle salg
- have grundlæggende forståelse for problemstillinger, teori og modeller i virksomhedens Supply Chain, som knytter sig til det taktiske og operationelle salg
- have viden om og forståelse for forskellige metoder til rekruttering af salgspersonale
- kunne forstå og reflektere over forskellige motivationsteoriers betydning for udarbejdelse af incitamentsstrategier
- have viden om og forståelse for forskellige konfliktstile og konfliktløsningsmuligheder
- have viden om situationsbestemt ledelse i salgsfunktionen
- forstå grundlæggende teori og modeller på området

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vælge og anvende teorier og modeller til planlægning af det taktiske og operationelle salg
- baseret på den valgte salgsstrategi
- kunne udvikle virksomhedens strategi med udgangspunkt i unikke kundeforhold og kunne formidle dette til relevante interessenter
- kunne vurdere og anvende metoder og redskaber for virksomhedens Supply Chain til understøttelse af det taktiske og operationelle salg
- udarbejde forslag til rekrutteringsplan
- udarbejde strategier til motivation af salgspersonalet
- have forståelse for coachingens relevans i forhold til salgspersonalet
- udarbejde forslag til konflikthåndtering i virksomheden
- forståelse for situationsbestemt ledelse i salgsorganisationen

- kunne anvende den lærte teori på konkrete internationale salgsopgaver

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne indgå i salgsarbejdet i en virksomhed på taktisk og operationelt niveau
- kunne identificere problemstillinger og løsninger i virksomhedens Supply Chain til planlægning af det taktiske og operationelle salg
- kunne håndtere og udvikle løsninger omkring komplekse situationer indenfor international salgsledelse
- kunne vurdere de økonomiske konsekvenser af en given international salgsindsats inkl. risikovurdering og –begrænsning

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Implementering og opfølgning

ECTS-omfang: 5 ECTS

Indhold:
- Kundeopfølgningsværktøjer
- MIS – Marketing Intelligence Systems
- CRM software
- Måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
- Evaluering af salgsfunktionens indsats, herunder personlige, faglige, kulturelle og sociale kompetencer
- Udarbejde medarbejdertilfredshedsanalyse,
- Balanced Score Card
- Variansanalyser med baggrund i parameterindsatsen

Læringsmål:
Viden
Den studerende skal:
- have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning
- have viden om og forståelse for værktøjer til måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
- have viden om og forståelse for værktøjer til måling af medarbejdertilfredshed og kriterier for evaluering af salgsfunktionens indsats
- have forståelse for de generelle økonomiske rapporteringsmetoder og deres anvendelse i det danske erhvervsliv

Færdigheder
Den studerende skal:
- kunne vurdere parameterindsatsen overfor virksomhedens kunder generelt og den enkelte kunde specifikt og kunne give forslag til eventuelle ændringer i strategi og indsats
- kunne udarbejde en opfølgningsplan for måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
- kunne foretage en måling af salgsindsatsen – efterfølgende fremkomme med handlingsforslag baseret på måleresultaterne

- kunne opstille et balanced Scorecard for en salgsfunktion og salgsområde samt forslag til opfølgning

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne indgå i arbejdet med at vurdere virksomhedens fælles indsats samt egen indsats i forbindelse med salgsarbejdet over for kunderne. I denne forbindelse skal den studerende kunne identificere egne læringsbehov for at kunne udvikle og vedligeholde relevante kompetencer til dette arbejde
- kunne indgå en dialog med salgsfunktionen om optimering af virksomhedens samlede salgsindsats ud fra et perspektiv om effektivitet i hele Supply Chain'en
- kunne udvikle og gennemføre en evaluering af personlige, faglige, kulturelle, sociale kompetencer og medarbejdertilfredshed
- kunne lave sit eget balanced Scorecard i sammenhæng med en virksomheds overordnede strategi og plan, og sikre løbende opfølgning
- kunne indgå i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med marketing intelligence med udgangspunkt i kunden

Udprøvning og bedømmelse:
- 1 prøve

Skematisk fremstilling af sammenhæng mellem prøver og uddannelsens bestanddele

Prøvens navn	**Uddannelseselement**	**Anføres på eksamensbevis**
1. eksterne (Virksomhedens salgsgrundlag)	Kunden som udgangspunkt, Branche og konkurrenter samt Innovation	X
1. interne (Metode og videnskabsteori)	Metode og videnskabsteori	X
2. eksterne (Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv)	Udvikling af salgsgrundlaget, Det taktiske og operationelle salg samt Implementering og opfølgning	X
2. interne (Prøve i valgfrit uddannelseselement)	Valgfrit uddannelseselement	X
3. interne (Praktikprøve)	Praktikforløb	X
3. eksterne (Bachelorprojekt)	Bachelorprojekt	X

1.4. Praktik

Professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er et selvstændigt afrundet forløb, der omfatter både teori og praktik. Praktikken skal i samspil med uddannelsens teoretiske dele styrke den studerendes læring og bidrage til opfyldelsen af uddannelsens mål for læringsudbytte.
I praktikken arbejder den studerende med fagligt relevante problemstillinger og opnår kendskab til relevante erhvervsfunktioner. Den studerende er under praktikken tilknyttet en eller flere private eller offentlige virksomheder. Praktikopholdet er ulønnet. Den studerende søger selv aktivt praktikplads, og [uddannelsesinstitutionen] sikrer rammerne om praktikforløbet.

Praktik
ECTS-omfang: 15 ECTS
Tidmæssig placering: 3. semester
Indhold: Uddannelsens praktik skal skabe sammenhæng mellem den indlærte teori og professionens erhvervsforhold. Praktikken skal sikre en praksisnærhed og udviklingen af faglige og personlige kompetencer mod det selvstændigt udøvende. Praktikforløbet understøtter, at den studerende omsætter den indlærte viden til praktisk udøvelse
Læringsmål: *Viden* Den studerende skal: • have viden om fagområdets teori og metode samt om praksis • kunne forstå begreber og metoder samt reflektere over anvendelsen • have erfaringer fra deltagelse i løsningen af praktiske arbejdsopgaver *Færdigheder* Den studerende skal: • kunne omsætte den indlærte viden til udøvelse inden for erhvervet • kunne vurdere teoretiske og praktiske problemstillinger og opstille løsningsforslag • kunne anvende og formidle relevante teorier til løsning af opgaver på praktikpladsen *Kompetencer* Den studerende skal: • kunne se sin egen faglige rolle i forhold til de konkrete opgaver • kunne indgå i fagligt - såvel som tværfagligt samarbejde
Bedømmelse: 1 prøve

1.5. Krav til bachelorprojektet

Bachelorprojektet på professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring skal dokumentere den studerendes forståelse af praksis og central anvendt teori og metode i relation til en praksisnær problemstilling, der tager udgangspunkt i en konkret opgave inden for uddannelsens område. Problemstillingen, der skal være central for uddannelsen og erhvervet, formuleres af den studerende, eventuelt i samarbejde med en privat eller offentlig virksomhed. [Erhvervsakademiet] godkender problemstillingen.

Eksamen i bachelorprojektet afvikles som en ekstern prøve, som sammen med prøven efter praktikken og uddannelsens øvrige prøver skal dokumentere, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået.
Prøven består af et projekt og en mundtlig del, hvor der gives én samlet karakter.
Prøven kan først finde sted efter, at afsluttende prøve i praktikken og uddannelsens øvrige prøver er bestået.

Bachelorprojektet
ECTS-omfang: 15 ECTS
Tidmæssig placering: I slutningen af 3. semester
Indhold: Projektet skal tage udgangspunkt i centrale problemstillinger i uddannelsen og skal indeholde elementer fra praktikopholdet. Problemstillingen til projektet udarbejdes af den studerende og så vidt muligt i samarbejde med en virksomhed. Projektets problemstilling skal godkendes af skolen. Bachelorprojektet udarbejdes som hovedregel individuelt. Ved løsningen af den opstillede problemstilling er det vigtigt, at den studerende kan anvende centrale teorier og metoder. Derudover skal bachelorprojektet inddrage empirisk materiale til løsning af den konkrete problemstilling.
Læringsmål: Læringsmålene er de samme som for uddannelsen. Desuden gælder nedenstående læringsmål for bachelorprojektet. *Viden* Den studerende skal: • have viden om professionens/ fagområdets anvendte teori og metode samt om praksis • kunne forstå teori og metoder samt kunne reflektere over professionens anvendelse af teori og metode *Færdigheder* Den studerende skal: • kunne anvende metoder og redskaber til indsamling og analyse af information og skal mestre de færdigheder der knytter sig til beskæftigelse inden for professionen

- kunne vurdere teoretiske og praksisnære problemstillinger og begrunde de valgte handlinger og løsninger
- kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til samarbejdspartnere og brugere

Kompetencer
Den studerende skal:
- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejds- eller studiesammenhænge
- selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik
- kunne identificere egne læringsbehov og i tilknytning til professionen udvikle egen viden og færdigheder

2. ANDRE REGLER FOR UDDANNELSEN

2.1. Merit

Det kan være muligt at få meriteret uddannelsesdele fra andre institutioner eller lignende til en uddannelse på IBA.
IBA godkender i hvert enkelt tilfælde merit på bagrund af gennemførte uddannelseselementer og beskæftigelse, der står mål med fag, uddannelsesdele og praktikdele på uddannelsen på [erhvervsakademiet]. Afgørelsen træffes på grundlag af en faglig vurdering.
Den studerende har pligt til at oplyse om gennemførte uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse og om beskæftigelse, der må kunne antages at give merit.

DEL 2: INSTITUTIONSDEL

3. Tidsmæssig placering i uddannelsesforløbet af obligatoriske uddannelseselementer og af praktik, herunder prøver med ekstern bedømmelse.

Semester	Prøve	Intern / ekstern prøve (karakter)
1	6 timers skriftlige prøve i kerneområdet ***Virksomhedens salgsgrundlag*** (fælles prøve) Hjælpemidler tilladt. ½ times mundtlige prøve i Metode og videnskabsteori – eller – 4 timers skriftlig prøve (institutionsprøve) Hjælpemidler tilladt.	Ekstern, karakter efter 7 skalaen Intern, karakter efter 7 skalaen
2	½ times mundtlige prøve med udgangspunkt i kerneområdet ***Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv*** (Fælles prøve) Valgfrit uddannelseselement (institutionsprøve)	Ekstern, karakter efter 7 skalaen) Intern, karakter efter 7 skalaen
3	Virksomhedspraktik (fælles prøve)	Intern, karakter efter 7 skalaen

	Bachelorprojekt (fælles prøve)	Intern, bestået/ikke bestået Ekstern, karakter efter 7 skalaen

4. Valgfrie uddannelseselementer

4.1. Indhold

Den studerende skal fordybe sig i et valgfrit uddannelseselement. Dette vælges ud fra et af erhvervsakademiet opstillet katalog - eventuelt initieret af en eller flere eksterne opdragsgivere.

Valgfrit element kan bestå af:

- Et forløb med en række undervisningslektioner som afsluttes med skriftlige eksamener eller
- Selvstudie og fordybelse i det valgte emne som et eksamensforløb som er fordelt på 25% på gruppevis aflevering og mundtlig eksamen efter 1 uge i forløbet, 25% på gruppevis aflevering og mundtlig eksamen efter 3 uger samt aflevering af grupperapport efterfulgt af individuel mundtlig eksamen som vægtes 50% ved afslutningen af forløbet.

Undervisere knyttes til studiekredsene betinget af de studerendes emnevalg og agerer her primært i vejlederrollen. Vejlederen bistår den enkelte studiekreds i at strukturere det valgfri emne i obligatorisk uddannelseselementer og indkredse de dele af relevante faglige discipliner, som kan bidrage til fordybelsen. Der formuleres ligeledes mål for læringsudbyttet specificeret i den viden og de færdigheder og kompetencer, som deltagerne i studiekredsen skal tilegne sig.

4.2. Omfang

Det valgfrie tema har et omfang på 10 ECTS.

4.3. Læringsmål

Uddannelsesforløbet skal perspektivere uddannelsens kerneområder.

Læringsmål udarbejdes i samarbejde med den enkelte studerende, da de afhænger af det valgte forløb og følgende generelle læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- Have udviklingsbaseret viden om teori og metode inden for et selvvalgt emne, der kan perspektiverer et eller flere af uddannelsens kerneområder

Færdigheder

Den studerende skal:

- Professionelt kunne formidle faglig viden både skriftligt og mundtligt
- Kunne anvende den opnåede viden som input til udvikling af nye handlingsplaner, koncepter, services eller produkter i relation til selvstudies fokus

Kompetencer

Den studerende skal

- Selvstændigt og i samarbejde med andre kunne tilrettelægge og gennemføre processen for tilegnelse af ny viden
- Kunne identificere og forholde sig til egne lærings- og udviklingsbehov indenfor et fagligt område.

Det er muligt at tage det valgfrie forløb sidste del i udlandet, hvor formen kan variere. Dette forløb beskrives særskilt.

Derudover udbydes supplerende meritmoduler til danske universiteter, hvor IBA har indgået aftale herom. Meritmoduler beskrives særskilt. Der kan være tilknyttet ekstra ECTS i forhold til de krav den meriterende uddannelsesinstitution stiller til supplieringen.

4.4. Placering

Det valgfrie tema er placeret i 2. semester.

4.5. Prøver

- Vælges et 6 ugers undervisningsforløb afsluttes dette med en række skriftlige eksaminer af 1 times varighed. Der gives karakter efter 7 skalaen som vægtes i henhold til undervisningsforløøbenes vægt. Der er intern censur.
- Vælges 6 ugers fordybelse inden for et emneområde afholdes der 3 prøver:
  1. 1. prøve er aflevering af en statusrapport efter den 1 uges forløb og en mundtlig overhøring. Prøven afholdes som gruppeprøve og vægtes med 25% af den samlede karaktær.
  2. 2. prøves er aflevering af en statusrapport efter den 3 ugers forløb og en mundtlig overhøring. Prøven afholdes som gruppe prøve og vægtes med 25% af den samlede karaktær.
  3. 3. prøveafholdes efter 6. uge og består af aflevering af en gruppe rapport samt individuel mundtlig eksamen. Denne prøve vægtes 50% af den samlede

5 Retningslinjer for praktikkens gennemførelse

Praktikvirksomhederne forventes at være blandt den kreds af samarbejdspartnere, som også bistår med bedst practice-erfaring i undervisernes videnetværk samt er opdragsgivere på de studerendes hhv. 1. og 2. semesterprojekt.

I virksomhedspraktikken har den studerende en vejleder fra hhv. uddannelsen og en kontakt virksomheden. Den studerende og de to vejledere fastlægger i fællesskab mål for den studerendes læringsudbytte af praktikperioden, som efterfølgende er retningsgivende for virksomhedens tilrettelæggelse af den studerendes arbejde.

Praktikperioden afsluttes med en evalueringssamtale, der tager udgangspunkt i en skriftlig rapport, hvor den studerende og vejleder i fællesskab vurderer den studerendes læringsudbytte af praktikken holdt op mod de opstillede læringsmål. Den studerendes læringsudbytte skal bestås, for at denne kan indstilles til eksamen.

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

5.1 Krav til de involverede parter

5.1.1 Ansvar- og opgavefordeling i forbindelse med praktik er som følger:

En skriftlig aftale underskrevet af den studerende, praktikstedet og vejlederen danner grundlag for praktikkens gennemførelse.

5.1.2 Den studerende

Det er den studerendes eget ansvar at gennemføre processen frem til underskrivelse af praktikaftale med iværksætter-/virksomhedsmiljø eller virksomhed. Den studerende støttes i denne proces af akademiet på en række forskellige måder, som sikrer at den studerende kan nå de fastsatte læringsmål

Den studerende har under praktikken selv ansvar for at bidrage til, at læringsmålene nås.

Ved misforhold under praktikken er det den studerendes ansvar at orientere uddannelsesinstitutionen om dette, så der kan arbejdes på at finde en løsning.

Studerende, der får den alternativ praktik godkendt vil få tildelt en praktikvejleder som vejleder den studerende gennem hele praktikprocessen bl.a. i forbindelse med det faglige indhold af praktikken samt om opstilling af læringsmål.

5.1.3 Praktikvejleder

Praktikvejlederen har til ansvar at introducere praktikken, godkende praktikaftalen, følge op i løbet af praktikperioden og eksaminere den studerende efter praktikperioden. Vejlederen har også ansvar for at praktikopholdet kan godkendes og at de studerende når læringsmålene hvis de studerende vælger at gennemføre praktik i egen virksomhed.

5.1.4 Karrierecentret

Karrierecentret hjælper og støtter de studerende, der ikke gennemfører praktik i egen virksomhed gennem fx afholdelse af kurser i at skrive ansøgninger og CV. Karrierecenteret koordinere udarbejdelse af praktikkontrakter og sikrer at disse godkendes af alle involverede parter.

5.1.5 Praktikstedet

Der er krav til de virksomheder, der indgår en praktikaftale. Kravene til virksomheder omfatter vejledningsforhold og arbejdsopgavernes natur og praktikopholdet i en virksomhed vil følge erhvervsakademiets praktikkoncept med hensyn til opfølgning og evaluering.

6 Udlandsophold

Det er på uddannelsen muligt for den studerende at gennemføre 1. eller 2. semester – eller dele heraf - på uddannelsesinstitutioner i udlandet.

Det er ligeledes muligt at gennemføre virksomhedspraktik og bachelorprojekt i virksomheder eller organisationer uden for landets grænser.

Institutionen skal godkende /give merit inden opholdet i udlandet finder sted.

7 Skriftlige opgaver og projekter

Hvert obligatorisk uddannelseselement i semestrets tema afsluttes med en obligatorisk opgave, der skal godkendes, for at den studerende kan indstilles til den kommende eksamen.

På uddannelsen er der en række obligatoriske opgaver i form af projekter, individuelle eller gruppebaserede afleveringer, case fremlæggelser, konkurrencer m.v., der skal godkendes for at kunne indstille sig til eksamen i slutningen semestrene. Se efterfølgende oversigt. Der er udarbejdet retningslinjer til alle projekter. Herunder er der beskrevet hvilke konsekvenser der er gældende såfremt projektet ikke godkendes.

<table>
<tr><td rowspan="5">1. sem.

30 ECTS</td><td colspan="3">Kerneområde 1 Virksomhedens salgsgrundlag</td><td></td></tr>
<tr><td>Obligatorisk uddannelseselement 1

Kunden som udgangspunkt

15 ECTS</td><td>Obligatorisk uddannelseselement 2

Branche og konkurrenter

5 ECTS</td><td>Obligatorisk uddannelseselement 3

Innovation

5 ECTS</td><td>Obligatorisk uddannelseselement 4

Metode og videnskabsteori

5 ECTS</td></tr>
<tr><td>Obligatorisk opgave</td><td>Obligatorisk opgave</td><td>Obligatorisk opgave</td><td rowspan="2">3 Obligatoriske opgaver</td></tr>
<tr><td colspan="3">Obligatorisk semesterprojekt</td></tr>
<tr><td colspan="3">Ekstern skr. 6 timer – 7-trinsskala</td><td>Mdt. prøve ½ time

- eller –

Skr. prøve 4 timer

Intern – 7-trinsskala</td></tr>
<tr><td rowspan="3">2. sem.

30 ECTS</td><td colspan="3">Kerneområde 2 Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv</td><td></td></tr>
<tr><td>Obligatorisk uddannelseselement 5

Udvikling af salgsgrundlaget

10 ECTS</td><td>Obligatorisk uddannelseselement 6

Det gennemførende salg

5 ECTS</td><td>Obligatorisk uddannelseselement 7

Opfølgning

5 ECTS</td><td>Valgfrit uddannelseselement

Bestået/Ikke bestået

10 ECTS</td></tr>
<tr><td>Obligatorisk opgave</td><td>Obligatorisk opgave</td><td>Obligatorisk opgave</td><td>Intern eksamen</td></tr>
</table>

	(Obligatorisk semesterprojekt)	
	Ekstern mdtl. 1/2 time – 7-trinsskala	
3. sem. **30 ECTS**	Virksomhedspraktik 15 ECTS	Bachelorprojekt 15 ECTS
	Evalueringssamtale med udgangspunkt i rapport	Som hovedregel individuelt projekt i samarbejde med en virksomhed
	Intern – Bestået/ikke Bestået	Ekstern mdtl. ¾ time, rapport 70%, mdtl. 30% - 7-trinsskala

Der arbejdes i studieordningen med i alt 3 forskellige prøveformer:

- Eksterne prøver. Disse er landsdækkende. Bedømmes af eksaminator samt en eller flere beskikkede censorer.
- Interne prøver i obligatoriske uddannelseselementer. Disse er landsdækkende. Bedømme af en eller flere undervisere eller branchefolk.
- Interne prøver i valgfag. Disse er institutionsspecifikke. Bedømmes af en eller flere undervisere eller branchefolk.

Alle prøver aflægges i den førstkommende eksamenstermin efter undervisningens afslutning. De studerende har ret til 3 eksamensforsøg pr. eksamen. Alle prøver skal besås. Bestående prøver kan ikke tages om.

Såfremt en rettidig afmelding ikke foreligger, betragtes eksamens, med hensyn til antallet af eksamensforsøg, som påbegyndt. [En eksamen kan rettidigt afmeldes 2 uger før eksamen påbegyndes eller eksamensopgave/eksamens projekt afleveres.

7.1 Særlige prøvevilkår

Studerende kan, hvor det er begrundet i fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse, søge om tilladelse til at få ekstra eksaminationstid m.v. Ansøgning skal indgives til udannelsen senest 4 uger før eksamen afvikles. Der kan dispenseres fra ansøgningsfristen ved pludselig opstående helbredsmæssige problemer.

7.2 Syge- og omprøver

En studerende, der har været forhindret i at gennemføre en eksamen på grund af dokumenteret sygdom eller af anden uforudseelig grund, får mulighed for aflægge (syge)eksamen snarest muligt. Sygdom skal dokumenteres ved lægeattest. Institutionen skal senest have modtaget

lægeattest to hverdage efter prøvens afholdelse. Den studerende skal selv afholde udgiften til lægeattest. Dokumenteres sygdom ikke efter ovenstående regler, har den studerende brugt et eksamensforsøg.

Kan de obligatoriske opgaver ikke godkendes, skal den studerende udarbejde en erstatningsopgave. Erstatningsopgaven tæller som et eksamensforsøg og den studerende kan deltage i re-eksamen i den samme eksamenstermin. Udebliver en studerende fra eksamen uden gyldig grund (sygdom etc.), har den studerende ikke ret til reeksamen i samme termin. Uddannelsesinstitutionen kan dispensere for dette.

7.3 Hjælpemidler til eksamen

I forbindelse med skriftlige eksaminer og prøver, må den studerende anvende bøger og materialer udleveres i undervisningen, egne noter, supplerende materialer, intranet (Black Board), usb-pen eller lignende med dokumenter. Den studerende har ikke adgang til at medbringe eller anvende hjælpemidler der muliggør dialog og kommunikation med andre fx bluetooth, mobiltelefon samt øvrigt kommunikationsudstyr med mindre andet udtrykkeligt fremgår af eksamensopgaven/vejledningen.

7.4 Bachelorprojekt

Det afsluttende bachelorprojekt kan udarbejdes individuelt eller af 2-3 studerende i fællesskab. Bachelorprojektet må maksimalt have et omfang af:

- 100.000 anslag for en studerende
- 150.000 anslag for to studerende
- Op til 200.000 anslag for tre studerende.

Anslag er inklusiv mellemrum, fodnoter, figurer og tabeller, men eksklusiv forside, indholdsfortegnelse, kildeliste og bilag.

Krav til bachelorprojektet er beskrevet nærmere på uddannelsesstedets digitale undervisningsplatform.

Med udgangspunkt i den skriftlige rapport eksamineres den studerende ved en individuel mundtlig eksamen af 45 minutters varighed inklusiv votering. Evaluering sker 7-trins-skalaen. Der gives en samlet karakter for bachelorprojektet, hvor den skriftlige rapport tæller 2/3, og den mundtlige eksamination tæller 1/3. Formulerings- og staveevner indgår i evaluering af bachelorprojektet med en vægtning på 7%.

Såfremt den samlede bedømmelse giver en karakter mindre end 02, skal den studerende udarbejde et nyt projekt med en ny problemstilling.

Ved en skriftlig opgavebesvarelse, som er udarbejdet af flere studerende, kan der kun gives en selvstændig bedømmelse, hvis den enkelte studerendes bidrag kan konstateres. Det mundtlige individuelle forsvar baseres enten på den enkelte studerendes bidrag eller den samlede opgave, såfremt individualisering ikke konstateres.

Ved løsningen af den opstillede problemstilling er det vigtigt, at den studerende kan anvende centrale teorier og metoder. Derudover skal bachelorprojektet inddrage empirisk materiale til løsning af den konkrete problemstilling.

Uddannelsesinstitutionen udarbejder nærmere retningslinjer med de formelle krav til projektet. Retningslinjerne udleveres til de studerende i god tid inden eksamensprojektet starter.

7.5 Eksamenssnyd

7.5.1 Forstyrrende adfærd og snyd til eksamen

Det vil blive betragtet som eksamenssnyd hvis eksaminanden i forbindelse med eksamen

- Modtager "ikke tilladt" hjælp
- Hjælper en anden eksaminand med besvarelsen
- Gør brug af ikke "tilladte hjælpemidler"

Når en eksamensbesvarelse afleveres, skal eksaminanden ved underskrift bekræfte at besvarelsen er udarbejdet uden hjælp af nogen art Underskriften kan være digital.

7.5.2 Plagiat

Plagiat betragtes som snyd hvis det findes i det afleverede materiale. Nedenstående situationer er at betragte som plagiat:

- Skrevet materiale som tidligere er afleveret til bedømmelse, f.eks. materiale som indgår i et bachelorprojekt, i obligatoriske opgaver eller i andre eksamensbesvarelser
- Skrevet materiale som skal bruges til eller har været brugt i forbindelse med mundtlig eksamen.

7.5.3 Hvornår betragtes en aflevering som plagiat?

En aflevering vil eller dele af denne betragtes som plagiat når en studereende forsøger at give et indtryk af at en idé, en tekst, et layout, etc. Er udarbejdet af den studerende selv uden at dette er tilfældet. Det betragtes som plagiat hvis en opgave eller en besvarelse helt eller delvist er produceret af den studerende hvis:

1. Indeholder identisk eller næsten identisk gentagelse af andres arbejde uden at dette klart fremgår ved f.eks. brug af anførselstegn, skråskrift, samt en klar indikation af hvorfra teksten er taget (litteratur referencer inklusive side nr. eller lignende).

2. Indeholder væsentlige afsnit hvor ordvalget er tæt på andre udgivelser (uden reference9 således at det er åbenbart at det ikke er skrevet af den studerende.

3. Indeholder ord eller sætninger fra andre uden reference

4. Genbruge tekst eller idéer fra andre opgaver som den studerende har udarbejdet uden reference.

7.5.4 Forstyrrende adfærd under prøver og eksamen

IBA har myndighed til at bortvise en eksaminand fra eksamen, hvis denne udviser forstyrrende adfærd, f.eks. hvis den studerende optræder støjende eller på anden måde bryder IBAs adfærdsregler i forbindelse med en eksamen. Ved mindre alvorlige episode giver IBA først en advarsel. Eksamensvagterne rapporterer episode til den pågældende uddannelseschef.

Rapportering skal finde sted umiddelbart efter episoden har fundet sted. Der skal foreligge en skriftlig beskrivelse af episoden. Beskrivelsen skal indeholde en identifikation af den pågældende eksaminand samt en beskrivelse af hændelsesforløbet. Evt. dokumentation skal vedlægges som bilag. Hvis der er tale om en gentagelse skal dette nævnes I rapporten. Vedr. sanktioner for forseelsen henvises der til afsnit 6.5.5. og 6.5.6.

7.5.5 Procedurer og sanktioner for eksamenssnyd og forstyrrende adfærd

Hvem kan rapportere om eksamenssnyd?

Alle som har en mistanke om der foregår eksamenssnyd er forpligtigede til at undersøge om der foregår snyd og mistanken ikke kan afvises at rapportere det til uddannelseschefen.

Reporting

Hvis mistanken om eksamenssnyd er bestyrket eller bekræftet, så har eksaminator eller censor pligt til at rapportere dette skriftligt til uddannelseschefen. På samme tidspunkt skal eksaminanden informeres om at episoden er rapporteret som eksamenssnyd til IBA. Hvis opgaven ikke er bedømt på rapporteringstidspunktet skal opgaven ikke bedømmes og dette skal klart stå på karakterbladet.

Uddannelseschefen

Når uddannelseschefen modtager rapportering om eksamenssnyd til en eksamen skal uddannelseschefen vurdere om rapporten skal afvises eller om rapporten skal tages til efterretning og episoden skal behandles.
Hvis der besluttes at sagsbehandlingen skal fortsætte er uddannelseschefen ansvarlig for at indsamle materiale og dokumentation som kan belyse episoden, samt at invitere eksaminanden til et møde hvor eksaminanden har mulighed for at forklare og kommentere på rapporten.
Eksaminanden skal modtage en kopi af rapporten sammen mødeindkaldelsen. Mødeindkaldelsen skal informere om formålet med mødet og at oplyse at den studerende har mulighed for at medbringe en bisidder til mødet. Bisidderen har lov til at rådgive eksaminanden ved mødet; men må ikke deltage i dialogen. Hvis det ikke er muligt at arrangere et personligt møde kan kommunikationen foregå skriftligt.
Hvis uddannelseschefen beslutter ikke at forfølge sagen vil opgaven blive vurderet og karakteren vil blive gibet efter de sædvanlige regler for karaktergivning

7.5.6 Sanktioner

På baggrund af rapporten og mødet om der er tale om eksamenssnyd eller ej. Uddannelseschefen skal også beslutte hvilken sanktion eller straf eksaminanden skal have.

Uddannelseschefen kan kun beslutte sig for straf hvis det er hævet over enhver tvivl om at der foregået eksamenssnyd.

Såfremt der er tale om at bortvisning fra IBA skal sagen forelægges uddannelsesdirektøren som tager den endelige beslutning. I alle andre tilfælde er det uddannelseschefen der beslutter hvilke sanktioner der skal iværksættes.

Den studerende informeres skriftligt om afgørelsen. Der sendes en kopi af afgørelsen til den person som rapporterede hændelsen, til studievejlederen og der lægges en kopi i den studerendes sagsarkiv.

7.5.7 Typer af sanktioner

Hvis eksamenssnyd er bevist kan en af fælgende sanktioner bruges:

- **Advarsel**
  Skriftlig eller mundlig advarsel for at bryde IBAs regler.
- **Udelukkelse fra eksamen** Eksamensforsøget bliver registreret ej fremmødt. Eksamensforsøget tæller som et forsøg
- **Annullering af rapporten eller opgaven** Annulleringen vedrører den opgave hvor eksamenssnyd er opdaget. Annullering kan gennemføres selv om der er givet karakter for opgaven og det vil blive noteret at den studerende ikke har bestået opgaven. Gentagelse ved et nyt eksamensforsøg betyder at den studerende udelukkes fra uddannelsen.

- **Permanent eller tidsbestemt udelukkelse fra uddannelsen**
  Hvis der er tale om alvorlige tilfælde eller om gentagende tilfælde af eksamenssnyd vil den studerende blive bortvist fra uddannelsen og IBA permanent eller ui en tidsbegrænset periode. Permanent udelukkelse betyder at den studerende bliver borvist fra alle aktiviteter hos IBA, herunder undervisning og eksamen. Bortvisning i en tidsbegrænset periode betyder a at den studerende bliver borvist fra alle aktiviteter hos IBA, herunder undervisning og eksamen i en fastsat periode. Efter periodens ophør vil den studerende automatisk indtræde i uddannelsen igen. Den midlertidige bortvisning vil blive noteret i den studerendes sagsakter.

Såfremt episoden er et brud med dansk lovgivning vil den udover IBAs sanktioner blive meldt til politiet.

7.6 Klageadgang

Klager over forhold ved prøver indgives individuelt af den studerende til IBA (uddannelseschefen/-lederen). Ud over BEK nr. 1519 af 16/12/2013 findes reglerne om klageadgang på Censorformandskabets sekretariat. Klagen skal være skriftlig og begrundet.
Klagen indgives senest 2 uger efter, at bedømmelsen af prøven er bekendtgjort på sædvanlig måde.
Til brug for klagesagen skal den studerende have udleveret en kopi af den stillede opgave og ved prøver med skriftlig besvarelse tillige kopi af egen opgavebesvarelse

Den studerende kan fortsætte uddannelsen under klagesagens behandling bortset fra, hvor andet er fastsat i bekendtgørelse eller i henhold til bekendtgørelse.

Klagen kan vedrøre
1) Eksaminationsgrundlaget, herunder prøvespørgsmål, opgaver og lignende, samt dets forhold til uddannelsens mål og krav,
2) Prøveforløbet eller
3) Bedømmelsen.

Uddannelsens daglige leder forelægger straks klagen for de oprindelige bedømmere, der har en frist på normalt 2 uger til at afgive en udtalelse. Bedømmerne skal udtale sig om de faglige spørgsmål i klagen. Klageren skal have lejlighed til at kommentere udtalelserne inden for en frist af normalt 1 uge.

Uddannelsesdirektøren afgør efter indstilling fra uddannelseschef/-leder afgør klagen på grundlag af bedømmernes faglige udtalelse og klagerens kommentarer til udtalelsen. Afgørelsen, der skal være skriftlig og begrundet, kan gå ud på
1) en ny bedømmelse (ombedømmelse), dog ikke ved mundtlige prøver,
2) tilbud om ny prøve (omprøve) eller
3) at klageren ikke får medhold i klagen.

Kun når bedømmerne er enige om det, kan skolens afgørelse gå ud på, at klageren ikke får medhold.

IBA skal straks give klageren og bedømmerne meddelelse om afgørelsen.
Til omprøve og ombedømmelse udpeges nye bedømmere. Ombedømmelse eller omprøve skal finde sted snarest muligt. Omprøve og ombedømmelse kan resultere i en lavere karakter. Accepteres tilbud om omprøve som resultat af klagen, og bevis er udstedt, skal skolen inddrage beviset indtil bedømmelsen foreligger og eventuelt udstede et nyt.

7.6.1 Anke af afgørelse i de videregående uddannelser

IBA's afgørelse vedrørende faglige spørgsmål kan af klageren indbringes for et af skolen nedsat ankenævn, der træffer afgørelse. Klageren indgiver anken til IBA. Anken skal være skriftlig og begrundet. Anken skal indgives senest 2 uger efter, at klageren er gjort bekendt med skolens afgørelse.
IBA nedsætter et ankenævn hurtigst muligt efter indgivelse af en anke. Nævnet består af to beskikkede censorer, en eksaminationsberettiget lærer og en studerende inden for fagområdet.
Censorformanden fra censorsekretariatet udpeger de to censorer. Censorformanden udpeger en af censorerne som formand for nævnet. Censorformanden kan udpege sig selv som censor eller som formand.
IBA udpeger den eksaminationsberettigede lærer og den studerende.
For at ankenævnet kan være beslutningsdygtigt, skal alle nævnets medlemmer deltage i nævnets drøftelse og alle sagens akter være fremsendt til alle medlemmer.
Drøftelsen kan foregå skriftligt, herunder elektronisk, hvis der er enighed blandt nævnets medlemmer om skriftlig behandling. Kan der ikke opnås enighed i ankenævnet, afsluttes drøftelsen ved et møde, hvor alle nævnets medlemmer skal være til stede.

Afsluttes drøftelsen med afstemning, og der er stemmelighed, er formandens stemme udslagsgivende.
Ankenævnets afgørelse, der skal være skriftlig og begrundet, kan gå ud på
1) en ombedømmelse ved nye bedømmere,
2) tilbud om omprøve ved nye bedømmere eller,
3) at klageren ikke får medhold i anken.

Ankenævnets afgørelse meddeles IBA snarest muligt og ved vintereksamen senest 2 måneder og ved sommereksamen senest 3 måneder efter, at anken er indgivet til institutionen. Kan anken ikke behandles inden for denne frist, skal IBA hurtigst muligt underrette klageren herom med angivelse af begrundelsen herfor og oplysning om, hvornår anken forventes færdigbehandlet. IBA giver hurtigst muligt klageren meddelelse om og bedømmerne kopi af afgørelsen.

8 Anvendte undervisnings- og arbejdsformer

8.1 Målrettet læring

Uddannelsen består af 3 semestre, der tilsammen giver professionsbacheloren den i uddannelsesbekendtgørelsen fastsatte kompetenceprofil.

Hvert semester udgør et samlet og afgrænset læringsforløb med egen udprøvning. Det er således muligt for en studerende at erstatte et semester med en dokumenteret ækvivalerende læring og udprøvning fra en anden dansk eller udenlandsk institution.

Hvert læringsforløb består af uddannelseselementer. Uddannelseselementerne har til formål at give den studerende faglige og metodiske kompetencer således, at denne kan angribe komplekse problemstillinger i praksis inden for professionen på et teoretisk velfunderet grundlag.

Den studerende skal gennem uddannelsen desuden lære at identificere og dække egne læringsbehov samt sætte sig i stand til at indgå fleksibelt, målrettet og handlekraftig i personlige og komplekse tværkulturelle relationer - både i forhold til kunder og samarbejdspartnere og i forhold til kolleger og ledere – i og uden for landets grænser.

Hvert læringsforløb med tilhørende uddannelseselementer afspejler professionens kernefunktioner i praksis. Desuden er der et valgfrit emne, hvor de studerende i studiekredse kan definere et i forhold til professionen relevant emne og under dette afgrænse et sæt af faglige obligatorisk uddannelseselementer for en større fordybelse.

De to første semestre afsluttes hvert med et semesterprojekt defineret af eksterne relevante opdragsgivere.

Virksomhedspraktikken har til formål at give den studerende mulighed for at afprøve de første to semestres læringsudbytte på professionens problemstillinger i praksis. Praktikken skal således foregå i en for professionen relevant virksomhed og jobfunktion.

Det afsluttende bachelorprojekt foregår ligeledes i en for professionen relevant virksomhed og funktion, og den studerende skal her i praksis dokumentere sit samlede læringsudbytte på løsning af en afgrænset og for professionen relevant problemstilling.

Det valgfri emne sammen med virksomhedspraktikken og bachelorprojektet giver den studerende mulighed for at give sin samlede kompetenceprofil en individuel toning.

8.2 Praksisnær læring

Gennem deltagelse i kvalitets- og udviklingsarbejde samt involvering i virksomhedsnetværk og vidennetværk med aftagere og forskningsinstitutioner opnår underviserne indsigt i og viden om de nyeste tendenser i erhvervet. Erfaringerne inddrages systematisk i undervisningen.

Gennem semesterprojekter, virksomhedspraktik og bachelorprojekt opnår de studerende en kontakt med praksis, og de får mulighed for at kombinere teori og praksis.§7.3 Læringsmetode og -struktur

1. og 2. semester

Læringen i uddannelsens første to semestre er bygget op omkring obligatoriske uddannelseselementer, der knytter sig til hovedtemaerne *Virksomhedens salgsgrundlag, metode og videnskabsteori, Forretningsudvikling i et internationalt perspektiv* samt det valgfri emne.

Den faglige tilgang til de obligatoriske uddannelseselementer sker fra de for professionen traditionelle fagdiscipliner, men det er kerneområderne og de obligatoriske uddannelseselementer, som er styrende for læringsprocessen.

Dermed sikres en holistisk og tværfaglig indgangsvinkel på de i praksis komplekse problemstillinger, som kendetegner professionen. Undervisningen tilrettelægges således med udgangspunkt i disse problemstillinger og vil i høj grad bygge på empiri, cases og best practice fra de virksomheder, som uddannelsen samarbejder med. Der lægges ligeledes vægt på, at uddannelsens undervisere har praktisk erfaring inden for professionen og indgår i netværk for videndeling med såvel praksismiljøer som forskningsmiljøer inden for professionens faglige felt.

Undervisningen gennemføres ved anvendelse af forelæsninger, holdundervisning, øvelsesrækker, præsentationer, cases, seminarer og projekter samt virksomhedsophold.

I undervisningen inddrages den nyeste viden og resultater fra nationale og internationale forsknings-, forsøgs- og udviklingsarbejder fra de discipliner, som knytter sig til professionen.

It indgår som redskab, pædagogisk metode og til informationsformidling.

9 Retningslinjer for differentieret undervisning i uddannelsesforløbet

Der afholdes ikke differentieret undervisning i forløbet. Evt. hensyntagen til handicap og lignede vil find sted i forbindelse med prøver og obligatoriske opgaver.

10. Merit

10.1 Meritoverførsel

Institutionen kan godkende, at bestående uddannelseselementer eller dele heraf bestået ved en anden institution, ækvivalerer tilsvarende uddannelseselementer eller dele heraf i nærværende studieordning. Hvis det pågældende uddannelseselement er bedømt efter 7-trins-skalaen ved den institution, hvor prøven er aflagt, og ækvivalerer et helt kerneområde i nærværende studieordning, overføres karakteren. I alle andre tilfælde overføres bedømmelsen som "bestået" og indgår ikke i beregning af karaktergennemsnittet.

Institutionen kan godkende, at bestående uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse træder i stedet for uddannelseselementer, der er omfattet af denne studieordning. Ved godkendelse heraf anses uddannelseselementet for gennemført, hvis det er bestået efter reglerne om den pågældende uddannelse. Bedømmelsen overføres som "bestået".

10.2 Meritstuderende

Institutionen kan godkende, at studerende fra andre videregående uddannelser følger dele af uddannelsen og aflægger prøve efter gældende retningslinjer. Det er en forudsætning, at det er et godkendt led i deres egen uddannelse.

11 Studieaktivitet

Der er som udgangspunkt ikke mødepligt til uddannelsen, men da en stor del af undervisningen foregår som en dialog mellem studerende og underviser/vejleder og de studerende imellem, vil det være vanskeligt at gennemføre uddannelsen uden at være til stede til hovedparten af aktiviteterne på uddannelsen.

Der er mødepligt i henhold til beskrivelserne i obligatoriske opgaver og projekter m.m.

For at uddannelsens læringsmål/-udbytte kan nås er der til visse studieelementer tilknyttet en deltagelsespligt i form af fx

- Aflevering/fremlæggelse af opgaver, projekter m.m. og
- Mødepligt i form af fysisk tilstedeværelse

Før den studerende kan aflægge en eksamen/indstille sig til en eksamen, skal de aktiviteter på semestret som er omfattet af deltagelsespligt (obligatoriske aktiviteter) være godkendt.

Uddannelsesinstitutionen kan bringe indskrivningen på studiet til ophør for studerende, der ikke vurderes studieaktive. Kriterier for studieaktivitet er:

1. Beståede eksamener
   - 1. semesters prøver skal være bestået inden udgangen af 2 semester.
   - 2. semesters prøven skal være bestået inden udgangen af 3. semester.
   - Bachelorprojektet skal være bestået senest 2 år efter studiestart.
2. Udarbejdelse af obligatoriske opgaver. Hvis den studerende ikke deltager og får godkendt minimum 2 obligatoriske opgaver på henholdsvis 1. og 2. semester regnes den studerende ikke som studieaktiv.

Institutionen kan dispensere fra studieaktivitetskravet, hvis der forligger udsædvanlige forhold.

12 Engelsksproget undervisning og undervisningsmaterialer

Uddannelsens internationale dimension samt sigtet på at inddrage ny teori og empiri inden for feltet betyder, at meget undervisningsmateriale, cases, undervisning, skriftlige projekter og fremlæggelser m.v. vil være på engelsk. Det kræver, at den studerende har opnået kompetencer i skriftlig og mundtlig engelsk svarende til dimittender på Markedsføringsøkonomuddannelsen.

Sprog i prøver der indstilles til bevis efter uddannelsen vil være på dansk for danske hold og engelsk på internationale hold, mens selve prøvematerialet kan være engelsksproget.

13 Dispensationsregler

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

14 Parallelforløb med udenlandske uddannelsesinstitutioner

Den studerende kan vælge at følge en bachelor uddannelse i Business Management and Marketing ved London South Bank University parallelt med uddannelsen som professionsbachelor i international handel og markedsføring. Uddannelsen betyder at den studerende via E-learning moduler skal følge og bestå fag indenfor økonomi HRM, Marketing og Kulturforståelse.

Adgangsbetingelserne er at den studerende skal:

- have bestået Markedsføringsøkonomuddannelsen eller en tilsvarende uddanenlse.
- den studerende skal følge professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring
- den studerende skal have engelskkundskaber på et niveau svarende til IELTS på 6,5
- den studerende skal godkendes af en IBA's undervisere eller uddannelsesledelsen

15 Ikrafttrædelsesbestemmelser

Studieordning træder i kraft med virkning for studerende, der påbegynder studiet pr. 1. september 2014.

16 HENVISNING TIL GÆLDENDE RETSREGLER

Studieordningens retsgrundlag er følgende lovgivning og bekendtgørelser:

Lov nr. 1614 af 26.12/2013 om ændring af lov om erhvervsakademier for videregående uddannelser, lov om professionshøjskoler for videregående uddannelser, lov om medie- og journalisthøjskolen og lov om friplads og stipendium til visse udenlandske studerende ved erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser

Bekendtgørelse nr. 1521 af 16.12/2013 om erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser

Bekendtgørelse nr. 1031 af 03/11/2009 om uddannelse til professionsbachelor i international handel og markedsføring

Bekendtgørelse nr. 223 af 11/03/2011 om adgang til erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser

Bekendtgørelse nr. 1519 af 16/12/2013 om Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser

Bekendtgørelse nr. 262 af 20/03/2007 om karakterskala og anden bedømmelse