

STUDIEORDNING

for

Den merkantile diplomuddannelse

1. august 2018, version 4

Indhold

1. Indledning.....	1
2. Uddannelsens formål.....	2
3. Uddannelsens varighed	2
4. Uddannelsens titel.....	2
5. Adgangskrav	2
6. Uddannelsens mål for læringsudbytte og struktur	3
6.1 Uddannelsens mål for læringsudbytte	3
Viden.....	3
Færdigheder	3
Kompetencer	3
6.2 Uddannelsens struktur	3
Figur 1: Den merkantile diplomuddannelse	3
Figur 2: Den merkantile diplomuddannelse tilrettelagt med uddannelsesretninger	4
Obligatoriske moduler jf. Bilag 1	5
Uddannelsesretninger jf. Bilag 2	5
Afgangsprojekt.....	5
7. Afgangsprojekt.....	5
7.1 Afgangsprojekt.....	5
Formål.....	5
Mål for læringsudbytte.....	6
7.2 Udarbejdelse af Afgangsprojekt	6
8. Undervisningens indhold, arbejdsformer og evaluering	6
8.1 Indhold.....	6
8.2 Didaktik og arbejdsformer	7
8.3 Evaluering	7
9. Prøver og bedømmelse	7

10. Merit og realkompetencevurdering	7
11. Censorkorps.....	8
12. Studievejledning	8
13. Klager	8
14. Overgangsordning	9
15. Retsgrundlag.....	9
Bilag 1: Obligatoriske moduler	10
Modul Ob1: Forretningsforståelse	10
Formål.....	10
Mål for læringsudbytte.....	10
Indhold.....	11
Modul Ob2: Projektledelse (Den merkantile diplomuddannelse)	11
Formål.....	11
Mål for læringsudbytte.....	11
Indhold.....	12
Bilag 2: Uddannelsesretninger	13
Uddannelsesretning: E-handel	13
Mål for læringsudbytte for E-handel	13
Modul Rs1: Advanced digital marketing.....	14
Formål.....	14
Mål for læringsudbytte.....	14
Indhold.....	15
Modul Rs2: Dataanalyse	15
Formål.....	15
Mål for læringsudbytte.....	15
Indhold.....	16

Modul Rs3: Digital forretningsforståelse.....	16
Formål.....	16
Mål for læringsudbytte.....	16
Indhold.....	17
Modul Vf1: Den digitale kunderejse.....	17
Formål.....	17
Mål for læringsudbytte.....	17
Indhold.....	18
Modul Vf2: Digitalt content marketing	18
Formål.....	18
Mål for læringsudbytte.....	19
Indhold.....	19
Uddannelsesretning: Finansiell rådgivning	20
Mål for læringsudbytte for Finansiell rådgivning	20
Modul Rs1: Formuerådgivning	21
Formål.....	21
Mål for læringsudbytte.....	21
Indhold.....	22
Modul Rs2: Rundt om virksomhedsejeren	22
Formål.....	22
Mål for læringsudbytte.....	22
Indhold.....	23
Modul Rs3: Kundesamspil	24
Formål.....	24
Mål for læringsudbytte.....	24
Indhold.....	25

Modul Vf1: Den finansielle sektor i fremtiden	25
Formål.....	25
Mål for læringsudbytte.....	25
Indhold.....	26
Uddannelsesretning: Kommunikation.....	27
Mål for læringsudbytte for Kommunikation	27
Modul Rs1: Corporate communication	27
Formål.....	27
Mål for læringsudbytte.....	28
Indhold.....	28
Modul Rs2: Personlig og interkulturel kommunikation	28
Formål.....	28
Mål for læringsudbytte.....	28
Indhold.....	29
Modul Rs3: Digital kommunikation	29
Formål.....	29
Mål for læringsudbytte.....	29
Indhold.....	30
Modul Vf1: Finansiell kommunikation	30
Formål.....	30
Mål for læringsudbytte.....	30
Indhold.....	31
Modul Vf2: Integreret markedskommunikation	31
Formål.....	31
Mål for læringsudbytte.....	31
Indhold.....	32

Modul Vf3: Forandringskommunikation i relationelt perspektiv.....	32
Formål.....	32
Mål for læringsudbytte.....	32
Indhold.....	33
Uddannelsesretning: Leisure management	34
Mål for læringsudbytte for Leisure management	34
Modul Rs1: Service- og oplevelsesdesign.....	34
Formål.....	34
Mål for læringsudbytte.....	35
Indhold.....	35
Modul Rs2: Oplevelsesledelse	36
Formål.....	36
Mål for læringsudbytte.....	36
Indhold.....	36
Modul Rs3: Salg og marketing i leisureindustrien	37
Formål.....	37
Mål for læringsudbytte.....	37
Indhold.....	37
Modul Vf1: Eventledelse	38
Formål.....	38
Mål for læringsudbytte.....	38
Indhold.....	38
Modul Vf2: Entreprenant mindset i leisureindustrien	39
Formål.....	39
Mål for læringsudbytte.....	39
Indhold.....	39

Uddannelsesretning: Salg og markedsføring.....	41
Mål for læringsudbytte for Salg og markedsføring	41
Modul Rs1: Organisation, kultur og forandringsledelse.....	41
Formål.....	41
Mål for læringsudbytte.....	42
Indhold.....	42
Modul Rs2: Forretningsudvikling og innovationsledelse.....	43
Formål.....	43
Mål for læringsudbytte.....	43
Indhold.....	43
Modul Rs3: Kundeindsigter, trends og tendenser.....	44
Formål.....	44
Mål for læringsudbytte.....	44
Indhold.....	44
Modul Vf1: Marketingledelse og konceptudvikling	45
Formål.....	45
Mål for læringsudbytte.....	45
Indhold.....	45
Modul Vf2: Salg, salgsledelse og kundeforståelse.....	46
Formål.....	46
Mål for læringsudbytte.....	46
Indhold.....	47
Uddannelsesretning: Shipping.....	48
Mål for læringsudbytte for Shipping	48
Modul Rs1: Interkulturel kommunikation og kulturanalyse	48
Formål.....	48

Mål for læringsudbytte.....	49
Indhold.....	49
Modul Rs2: Shippingdrift og -ledelse	49
Formål.....	49
Mål for læringsudbytte.....	49
Indhold.....	51
Modul Rs3: Shippingvirksomhed og forretningsudvikling.....	51
Formål.....	51
Mål for læringsudbytte.....	51
Indhold.....	52
Modul Rs4: Maritim økonomi.....	52
Formål.....	52
Mål for læringsudbytte.....	52
Indhold.....	53
Modul Rs5: Søret	54
Formål.....	54
Mål for læringsudbytte.....	54
Indhold.....	55
Modul Vf1: Tørlastbefragtning	55
Formål.....	55
Mål for læringsudbytte.....	55
Indhold.....	57
Modul Vf2: Linjefart.....	57
Formål.....	57
Mål for læringsudbytte.....	57
Indhold.....	58

Modul Vf3: Offshore support	58
Formål.....	58
Mål for læringsudbytte.....	58
Indhold.....	59
Modul Vf4: Tankbefragtning	59
Formål.....	59
Mål for læringsudbytte.....	59
Indhold.....	61
Uddannelsesretning: Sportsmanagement.....	62
Mål for læringsudbytte for Sportsmanagement	62
Modul Rs1: Sportsmarketing	62
Formål.....	62
Mål for læringsudbytte.....	63
Indhold.....	63
Modul Rs2: Sportsmanagement.....	64
Formål.....	64
Mål for læringsudbytte.....	64
Indhold.....	64
Modul Rs3: Sportsøkonomi	65
Formål.....	65
Mål for læringsudbytte.....	65
Indhold.....	65
Modul Rs4: Sportsjura	66
Formål.....	66
Mål for læringsudbytte.....	66
Indhold.....	66

Uddannelsesretning: Transport og supply chain optimering	67
Mål for læringsudbytte for Transport og supply chain optimering.....	67
Modul Rs1: Strategisk økonomi.....	68
Formål.....	68
Mål for læringsudbytte.....	68
Indhold.....	68
Modul Rs2: Kompetitiv logistik	69
Formål.....	69
Mål for læringsudbytte.....	69
Indhold.....	70
Modul Vf1: Tender management	70
Formål.....	70
Mål for læringsudbytte.....	70
Indhold.....	71
Modul Vf2: Strategisk forretningsudvikling.....	71
Formål.....	71
Mål for læringsudbytte.....	71
Indhold.....	72
Modul Vf3: Indkøb og forhandling	72
Formål.....	72
Mål for læringsudbytte.....	72
Indhold.....	73
Uddannelsesretning: Økonomi og regnskab	74
Mål for læringsudbytte for Økonomi og regnskab.....	74
Modul Rs1: Investering og finansiering	75
Formål.....	75

Mål for læringsudbytte.....	75
Indhold.....	76
Modul Rs2: Eksternt og internt regnskab.....	76
Formål.....	76
Mål for læringsudbytte.....	76
Indhold.....	78
Modul Rs3: Strategisk ledelse og økonomistyring	78
Formål.....	78
Mål for læringsudbytte.....	78
Indhold.....	79
Modul Vf1: Grundlæggende skatteret	80
Formål.....	80
Mål for læringsudbytte.....	80
Indhold.....	80
Bilag 3: Prøveallonge for Den merkantile diplomuddannelse.....	81
Generelle bestemmelser	82
A. Uddannelsens prøver og placering af prøver i uddannelsesforløbet	82
B. Bedømmelse.....	83
C. Frist for afmelding til prøver samt afholdelse af syge- og omprøve (jf. §7).....	83
Prøveformer	84
D. Prøveformer, herunder formkrav til besvarelse	84
Særlige forhold	93
E. Anvendelse af hjælpemidler, jf. § 16	93
F. Det anvendte sprog ved prøven, jf. § 18	93
G. Særlige prøvevilkår, jf. § 19.....	94
H. Brug af egne og andres arbejder, jf. § 20.....	94

I. Øvrigt om prøveafholdelse, jf. § 17 og § 39	94
J. Bedømmelse af den studerendes formulerings- og staveevne, jf. § 35, stk. 4	95
K. Klage og anke, jf. kapitel 10	95

1. Indledning

Den merkantile diplomuddannelse er en erhvervsrettet videregående uddannelse udbudt efter Bekendtgørelse af lov om videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne (VFV-loven), LBK nr. 1038 af 30/08/2017 og efter bestemmelserne om tilrettelæggelse af deltidsuddannelser i Bekendtgørelse af lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse) m.v. (ÅU-loven), LBK nr. 315 af 05/04/2017. Uddannelsen er omfattet af reglerne i Uddannelses- og Forskningsministeriets Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018.

Den merkantile diplomuddannelse hører under det samfundsfaglige, økonomiske og merkantile fagområde i Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018.

Studieordningen er udarbejdet i fællesskab af de institutioner, som er godkendt af Styrelsen for Videregående Uddannelser til udbud af denne uddannelse jf. § 16 i Bekendtgørelse om diplomuddannelser BEK nr. 1012 af 02/07/2018. Studieordningen finder anvendelse for alle godkendte udbud af Den merkantile diplomuddannelse, og ændringer i studieordningen kan kun foretages i et samarbejde mellem de udbydende institutioner.

Følgende uddannelsesinstitutioner er ved denne studieordnings ikrafttræden godkendt til udbud af Den merkantile diplomuddannelse:

- Erhvervsakademiet Copenhagen Business Academy
- Erhvervsakademiet Lillebælt
- Erhvervsakademi Sydvest
- Erhvervsakademi Aarhus
- IBA Erhvervsakademi Kolding
- Professionshøjskolen University College Nordjylland
- Professionshøjskolen Absalon
- VIA University College

Ved udarbejdelse af den fælles studieordning og væsentlige ændringer afledt heraf tager institutionerne kontakt til aftagerne og øvrige interessenter samt indhenter en udtalelse fra censorformandskabet jf. Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (Eksamensbekendtgørelsen), BEK nr. 1500 af 02/12/2016 og Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018.

Studieordningen og væsentlige ændringer heraf træder i kraft ved et studieårs begyndelse og skal indeholde de fornødne overgangsordninger.

Studieordningen har virkning fra 1. august 2018.

2. Uddannelsens formål

Formålet med Den merkantile diplomuddannelse er at kvalificere den uddannede til færdigheder inden for det merkantile område. Dette skal ske gennem praksiserfaring og en udviklingsbaseret tilgang og ved at udanne nuværende og kommende medarbejdere inden for området til selvstændigt og professionelt at udføre jobfunktioner, som knytter sig til virksomheder og organisationer inden for det merkantile område.

Formålet ligger inden for fagområdets formål, som fastsat i Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018.

3. Uddannelsens varighed

Uddannelsen er normeret til 1 studenterårsværk. 1 studenterårsværk er en heltidsstuderendes arbejde i 1 år og svarer til 60 ECTS-point (European Credit Transfer System).

ECTS-point er en talmæssig angivelse for den totale arbejdsbelastning, som gennemførelsen af en uddannelse eller et modul er normeret til. I studenterårsværket er indregnet arbejdsbelastningen ved alle former for uddannelsesaktiviteter, der knytter sig til uddannelsen eller modulet, herunder skemalagt undervisning, selvstudie, projektarbejde, udarbejdelse af skriftlige opgaver, øvelser og cases samt eksaminer og andre bedømmelser.

Uddannelsen skal være afsluttet senest 6 år efter, at den studerende er begyndt på uddannelsen. Institutionen kan i særlige tilfælde dispensere herfra.

4. Uddannelsens titel

Uddannelsen giver den uddannede ret til at anvende betegnelsen merk.d. og den engelske betegnelse er Diploma of Business Studies jf. Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018.

5. Adgangskrav

Adgang til optagelse på Den merkantile diplomuddannelse eller enkelte moduler herfra er betinget af, at ansøgeren har gennemført en relevant adgangsgivende uddannelse mindst på niveau med en erhvervsakademiuddannelse eller en relevant videregående voksenuddannelse (VVU) gennemført som reguleret forløb, samt at ansøgeren har mindst 2 års relevant erhvervs erfaring efter gennemført adgangsgivende uddannelse.

Institutionen optager endvidere ansøgere, der efter en individuel kompetencevurdering, jf. Bekendtgørelse af lov om videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne (VFV-loven), LBK nr. 1038 af 30/08/2017: §15a, har realkompetencer, der anerkendes som svarende til adgangsbetingelserne.

6. Uddannelsens mål for læringsudbytte og struktur

6.1 Uddannelsens mål for læringsudbytte

Viden

Dimittenden skal

- inden for det merkantile område have udviklingsbaseret viden om fagområdets praksis og anvendt teori og metode.
- kunne forstå praksis, anvendt teori og metode samt kunne reflektere over praksis og anvendelse af teori og metode.

Færdigheder

Dimittenden skal

- kunne anvende metoder og redskaber og skal mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det merkantile område.
- kunne vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller.
- kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Dimittenden skal

- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge.
- selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik.
- kunne udvikle egen praksis.

6.2 Uddannelsens struktur

Uddannelsen består af obligatoriske moduler, retningspecifikke moduler og valgfrie moduler samt et afgangsprøve, der afslutter uddannelsen.

Figur 1: Den merkantile diplomuddannelse

Modul	ECTS-Point
Afgangsprøve	15
Retningspecifikke/Valgfrie moduler	30
Obligatoriske moduler	15

Den merkantile diplomuddannelse kan tilrettelægges med ni uddannelsesretninger, hvoraf den studerende kan vælge én med henblik på retningsbetegnelse.

Der kan desuden vælges en merkantil diplomuddannelse uden retningsbetegnelse – her sammensættes diplomuddannelsens moduler på tværs af de retnings-specifikke moduler og/eller de valgfrie moduler fra de ni uddannelsesretninger i indeværende studieordning.

Den studerende kan desuden vælge moduler uden for uddannelsens faglige område, dog højst 10 ECTS-point. Institutionen vejleder om valg af moduler uden for uddannelsens faglige område.

Figur 2: Den merkantile diplomuddannelse tilrettelagt med uddannelsesretninger

Afgangsprojekt									15 ECTS
Uddannelsesretninger									
Valgfrie	Valgfrie	Valgfrie	Valgfrie	Valgfrie	Valgfrie	Valgfrie	Valgfrie	Valgfrie	0-15 ECTS
E-handel	Finansiell rådgivning	Kommunikation	Leisure management	Salg og markedsføring	Shipping	Sportsmanagement	Transport og supply chain optimering	Økonomi og regnskab	15-30 ECTS
Obligatorisk modul: Projektledelse									5 ECTS
Obligatorisk modul: Forretningsforståelse									10 ECTS

Obligatoriske moduler jf. Bilag 1

Uddannelsens obligatoriske moduler, der er fælles for alle studerende, omfatter i alt 15 ECTS-point.

Den obligatoriske del af uddannelsen omfatter to moduler. Et modul inden for forretningsforståelse (10 ECTS-point) og et modul inden for projektledelse (5 ECTS-point). For uddybning af omfang, formål, mål for læringsudbytte og indhold af de obligatoriske moduler henvises til bilag 1.

Uddannelsesretninger jf. Bilag 2

Hver uddannelsesretning er sammensat af et antal retningsspecifikke moduler, der for den enkelte studerende samlet skal omfatte 15-30 ECTS-point. Hertil vælges (hvor retningsspecifikke moduler udgør mindre end 30 ECTS-point) en række valgfrie moduler, der udgør 0-15 ECTS-point. Disse valgfrie moduler kan vælges inden for den specifikke retning eller fra en af de andre retninger. Herunder, at retningsspecifikke moduler fra andre retninger tillige kan vælges som valgfrie moduler. Endvidere kan der vælges op til 10 ECTS-point fra en anden diplomuddannelse.

For retningen Salg og markedsføring gælder, at der skal vælges ét af de to valgfrie moduler.

For uddybende beskrivelser af uddannelsesretningerne, deres mål for læringsudbytte og retningsbetegnelse samt titel, omfang, formål, mål for læringsudbytte og indhold af de retningsspecifikke moduler samt valgfrie moduler henvises til Bilag 2.

Afgangsprojekt

Afgangsprojektet på 15 ECTS-point afslutter uddannelsen. Afgangsprojektet skal dokumentere, at uddannelsens mål for læringsudbytte er opnået. Afgangsprojektets emne skal ligge inden for uddannelsens faglige område og formuleres, så eventuelle valgfrie moduler, herunder valgfrie moduler uden for uddannelsens faglige område, inddrages. Institutionen godkender emnet.

Forudsætningen for indstilling til eksamen i afgangprojektet er, at den studerende har bestået alle tidligere prøver og samlet set har erhvervet sig 45 ECTS-point.

7. Afgangsprojekt

7.1 Afgangsprojekt

ECTS-point: 15

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kombinere teoretiske, praktiske og udviklingsorienterede elementer med henblik på løsning af en relevant problemstilling i praksis.

Afgangsprojektet tager således udgangspunkt i en praksisnær problemstilling i en relevant virksomhed. Afgangsprojektet afspejler såvel uddannelsens akademiske niveau som dens professionssigte i praksis.

Afgangsprojektet gennemføres som en vekselvirkning mellem undervisning, vejledning og selvstudium.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- udviklingsbaseret viden om principper og processer inden for det merkantile område.
- forholdet mellem praksis og teori inden for det merkantile område.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- foretage en analyse af den valgte problemstilling med anvendelse af relevant teori og undersøgelsesmetode inden for det merkantile område.
- beskrive og formidle komplekse problemstillinger, analyseresultater og løsninger.
- vurdere forskellige løsningsalternativer på abstrakte og konkrete problemstillinger i relation til området.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- styre et hovedopgaveprojekt og udføre kreativ problemløsning selvstændigt i denne sammenhæng.
- evaluere egen læring og identificere egne kompetenceudviklingsbehov.

7.2 Udarbejdelse af Afgangprojekt

Afgangprojektets problemstilling skal godkendes af uddannelsesinstitutionen.

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

Uddannelsesinstitutionen udarbejder nærmere retningslinjer for de formelle krav til projektet.

8. Undervisningens indhold, arbejdsformer og evaluering

8.1 Indhold

Uddannelsen skal præsentere den studerende for faglig viden i form af teorier, erfaringsbeskrivelser, undersøgelser, rapporter o.a., som er relevant for det pågældende modul. Nationale og/eller internationale forskningsresultater integreres i undervisningen. Endvidere er videnskabsteori og samfundsvidenskabelige metoder en integreret del af uddannelsens moduler. Den studerende skal gennem uddannelsens moduler kunne inddrage og anvende videnskabsteoretiske tilgange. Modulernes faglige indhold understøttes progressivt gennem uddannelsen af videnskabsteoretiske refleksioner og metodiske øvelser på diplomniveau, der leder frem mod afgangprojektets læringsmål.

8.2 Didaktik og arbejdsformer

Undervisningen gennemføres som en kombination af holdundervisning, forelæsninger, workshops, studiekredse, øvelser og projektarbejder. Tilrettelæggelsen af undervisningen tager udgangspunkt i relevant erhvervspraksis og anvendt teori. Der vil i uddannelsen indgå undervisningsformer, der kan udvikle den studerendes selvstændighed, samarbejdsevne og evne til at skabe fornyelse.

8.3 Evaluering

Der gennemføres evalueringer på alle diplommoduler med henblik på at indhente respons om de studerendes oplevelser og udbytte af modulet. Den indhentede respons anvendes til efterfølgende refleksion og til fremtidig planlægning af moduler og uddannelsen som helhed.

9. Prøver og bedømmelse

I løbet af Den merkantile diplomuddannelse skal den studerende stifte bekendtskab med flere forskellige former for bedømmelse, der alle har som sit centrale omdrejningspunkt at bringe den anvendte teori i spil med den virkelighed, den studerende er en del af – netop for at fastholde fokus på udviklingen af den personlige kompetence hos den studerende. Ud over mere traditionelle prøveformer kan det fx dreje sig om:

- Erhvervs-case med mundtlig eksamen
- Synopsis med mundtlig eksamen
- Refleksionsopgave med mundtlig eksamen

Prøveform og bedømmelse skal afspejle den tilstræbte kompetenceudvikling i de enkelte moduler.

Hvert modul afsluttes med en eksamen med individuel bedømmelse efter karakterskalaen i Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse ved uddannelser på Uddannelses- og Forskningsministeriets område (karakterbekendtgørelsen), BEK nr. 114 af 03/02/2015. Bedømmelsesformen vælges af den enkelte udbyderinstitution blandt de forslag, som fremgår af prøveallongens mulige prøveformer, Bilag 3. Dette skal fremgå af den enkelte uddannelsesudbyders studievejledning/eksamensvejledning.

For modulet Ob1 Forretningsforståelse samt Afgangsprojektet gælder, at prøveformen er fastlagt og ens for alle udbyderinstitutioner. Herunder, at eksamen i Ob1 Forretningsforståelse består af et 10 siders skriftligt projekt med mundtligt forsvar ved én studerende og eksamen på Afgangsprojektet består af et skriftligt projekt på min. 30 og maks. 40 sider med mundtligt forsvar ved én studerende. Der henvises i øvrigt til prøveallongen, Bilag 3.

Mindst 25 ECTS-point udprøves med ekstern censur, heraf 10 ECTS-point på Ob1 Forretningsforståelse og 15 ECTS-point på Afgangsprojektet.

10. Merit og realkompetencevurdering

Beståede moduler ved en af de udbydende institutioner ækvivalerer samme modul ved andre institutioner. Hvis det pågældende uddannelseselement er bedømt efter 7-trins-skalaen ved den institution, hvor prøven er aflagt, overføres karakteren.

Der kan desuden gives merit for fagmoduler, hvis den studerende har opnået tilsvarende kvalifikationer ved at bestå uddannelseselementer fra en anden dansk eller udenlandsk videregående uddannelse, såfremt uddannelseselementerne svarer til diplomniveauet i den danske kvalifikationsramme for livslang læring. Afgørelsen træffes på grundlag af en konkret faglig vurdering af ækvivalensen mellem de berørte uddannelseselementer. Ved meritoverførsel fra en anden uddannelse medregnes opnået karakter ikke, men overføres som bestået.

Det påhviler den studerende at sætte sig ind i mål for læringsudbyttet i studieordningen for det eller de moduler, der søges merit for og at dokumentere meritgrundlaget i forhold til disse mål.

Der gives endvidere kompetencebeviser for moduler, når den studerende efter en individuel kompetencevurdering i henhold til Bekendtgørelse af lov om videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne (VFV-loven), LBK nr. 1038 af 30/08/2017 har realkompetencer, der anerkendes som svarende til de berørte moduler, jf. Bekendtgørelse om individuel kompetencevurdering (realkompetencevurdering) i videregående voksenuddannelser (VVU) og diplomuddannelser i videreuddannelsessystemet for voksne (realkompetencebekendtgørelsen), BEK nr. 8 af 10/01/2008.

Et afgangprojekt fra én videregående uddannelse, fx et bachelorprojekt eller et kandidatspeciale, kan ikke meritoverføres til en diplomuddannelse, ligesom der ikke kan gives kompetencebevis herfor.

11. Censorkorps

Den merkantile diplomuddannelse benytter det af Uddannelses- og Forskningsministeriets godkendte censorkorps for de samfundsfaglige, økonomiske og merkantile diplomuddannelser.

12. Studievejledning

Den enkelte institution tilbyder studievejledning før og under studiet.

Nærværende studieordning samt andre regler af betydning for de studerende på uddannelsen kan ses på institutionens hjemmeside.

13. Klager

Klager over prøver behandles efter reglerne i Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (Eksamensbekendtgørelsen), BEK nr. 1500 af 02/12/2016.

Alle klager over prøver skal indgives til institutionen senest to uger fra den dag, hvor afgørelsen er meddelt den studerende.

Klager over forhold ved prøver indgives individuelt af eksaminanden til uddannelsesinstitutionen. Hver udbyderinstitution udarbejder et eksamensreglement indeholdende klagevejledning.

Klager over øvrige forhold behandles efter reglerne i Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (Eksamensbekendtgørelsen), BEK nr. 1500 af 02/12/2016 og Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018.

14. Overgangsordning

Studerende, der har gennemført et eller flere fagmoduler efter de hidtidige regler / den hidtidige studieordning for Den merkantile diplomuddannelse, kan færdiggøre uddannelsen efter disse regler eller efter nærværende studieordning. Den studerende kan dermed uden ophold fortsætte den påbegyndte uddannelse.

15. Retsgrundlag

Studieordningens retsgrundlag udgøres af:

- 1) Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018
- 2) Bekendtgørelse af lov om videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne (VFV-loven), LBK nr. 1038 af 30/08/2017
- 3) Bekendtgørelse af lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse) m.v. (ÅU-loven), LBK nr. 315 af 05/04/2017
- 4) Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (Eksamensbekendtgørelsen), BEK nr. 1500 af 02/12/2016
- 5) Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse ved uddannelser på Uddannelses- og Forskningsministeriets område (Karakterbekendtgørelsen), BEK nr. 114 af 03/02/2015
- 6) Bekendtgørelse om individuel kompetencevurdering (realkompetencevurdering) i videregående voksenuddannelser (VVU) og diplomuddannelser i videreuddannelsessystemet for voksne (realkompetencebekendtgørelsen), BEK nr. 8 af 10/01/2008.

Retsgrundlaget kan læses på adressen www.retsinfo.dk

Bilag 1: Obligatoriske moduler

Bilag 1 gennemgår omfang, formål, mål for læringsudbytte og indhold for de obligatoriske moduler.

Modul Ob1: Forretningsforståelse

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at opnå en overordnet forståelse af virksomhedens interne og eksterne forhold, kunne sætte sig i stand til at udarbejde analyser af virksomhedens eksisterende strategi og forretningsmodel samt kunne vurdere og reflektere over disse. I analyserne skal den studerende ligeledes kunne vurdere en virksomheds økonomiske og finansielle grundlag.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- udviklingsorienterede metoder, modeller og teorier om analyse af virksomhedens omgivelser, konkurrencemæssige forhold samt ressourcer og kompetencer.
- metoder og teorier i relation til analyse og vurdering af eksisterende strategi for en virksomhed.
- virksomhedens interne og eksterne forhold, herunder virksomhedens økonomiske værdiskabelse, samt kan reflektere over professionens praksis og anvendelse af teorier og metoder, herunder i forbindelse med vurdering af virksomhedens finansielle situation – blandt andet ved anvendelse af nøgletal.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til virksomhedens strategiske situation og position i forhold til omgivelser og konkurrenter samt udarbejde virksomhedens værditilbud til kunden, herunder segmentering, kanalvalg og øvrig forretningsmæssig set-up.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder modeller til vurdering af virksomhedens aktuelle værditilbud, forretningsmodel og sammenhænge mellem disse samt udarbejde økonomisk performanceanalyse relateret til virksomhedens strategi, forretningsgrundlag, omkostninger og prisstruktur.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger, såsom resultaterne af analyser af virksomhedens situation, forretningsmodel og strategivalg til samarbejdspartnere og interessenter.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

-
- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i forhold til virksomhedens forretning.
 - selvstændigt indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig et ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til virksomhedens forretningsmodeller, strategi og økonomiske situation.
 - udvikle egen praksis i relation til analyse, vurdering og refleksion over virksomhedens forretningsmodel og strategi.

Indhold

- Omverdensanalyse.
- Konkurrentanalyse.
- Forretningsmodeller.
- Strategivalg.
- Analyse af virksomhedens økonomiske nøgletal.

Modul Ob2: Projektledelse (Den merkantile diplomuddannelse)

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at varetage opgaven som leder af projekter, projektorganisering og de særlige strukturelle, kulturelle og relationelle vilkår, som kendetegner projekter.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- teorier, begreber og metoder om projektledelse og kunne reflektere over anvendt praksis hermed.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- anvende metoder og redskaber vedrørende projektledelse med afsæt i viden om organisationen, relationer og projektets øvrige vilkår.
- formidle og vurdere konkrete projekters ledelsesmæssige opgaver og skabe fremdrift i egne projekter.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- varetage ledelse af projekter i forhold til virksomhedens og organisationens mål, drift, interesser, økonomi, værdier mv.
- udvikle egen praksis i forbindelse med projektledelse.

Indhold

- Projektlederens rolle og opgaver.
- Projektledelsesværktøjer.
- Kommunikationsstrategi og -planer.
- Projektstyring og opfølgning.

Bilag 2: Uddannelsesretninger

Bilag 2 gennemgår retningsbetegnelse samt mål for læringsudbytte for de uddannelsesretninger, der er godkendt under Den merkantile diplomuddannelse. Desuden omfang, formål, mål for læringsudbytte og indhold for både de retningspecifikke moduler samt valgfrie moduler.

Uddannelsesretning: E-handel

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen E-handel giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (E-handel)

GB: Diploma of Business Studies (E-commerce Management)

Mål for læringsudbytte for E-handel

Viden

Dimittenden skal

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

Færdigheder

Dimittenden skal

- kunne vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i relation til E-handel.
- kunne anvende metoder og redskaber og skal mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for E-handel.
- kunne analysere data til udvikling af forretningens salgs- og marketingstrategier og formidle disse til samarbejdspartnere og brugere.
- kunne mestre forskellige metoder til at analysere forretningens interesser med kundens oplevelser i centrum.
- kunne identificere indsats, som skal udvikle og forbedre konkurrenceparametre for at skabe og vedligeholde kunderelationer i den digitale forretning samt kunne formidle løsningsmuligheder til interne og eksterne samarbejdspartnere.

Kompetencer

Dimittenden skal

- selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig et ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til en E-handelsvirksomhed.

-
- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge, herunder i relation til E-handel.
 - kunne identificere og udvikle egen praksis i relation til E-handelsvirksomheder.
-

Modul Rs1: Advanced digital marketing

ECTS-point: 10

Formål

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

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- avancerede digitale marketingbegreber samt marketingfunktionens typiske rolle i forhold til virksomhedens digitale markedsføring.
- dataindsamlingsmetoder i relation til arbejdet med markedsanalyse og effektmåling af markedsføringen.
- praksis, anvendt teori og metode samt kan reflektere over praksis inden for digital marketing og anvendelsen af teori og metode.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- anvende metoder og redskaber inden for digital marketing og mestre de færdigheder, som knytter sig til beskæftigelsen inden for digital marketing.
- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i henhold til gældende lovgivning og på baggrund af statistik og brugertest.
- vurdere og begrunde behov for samt mestre udarbejdelse af annonce- og reklamekampagner i digitale medier.
- opstille mål samt vurdere, anvende og behandle nøgletal, data og statistikker og på baggrund af dette uddrage konsekvenserne for markedsføringsindsatsen med henblik på at optimere potentialet for salg af virksomhedens produkter og ydelser online.
- mestre værktøjer til at planlægge digital markedsføring og relatere markedsføringsplanen til virksomhedens idé og overordnede strategier samt kan mestre anvendelse af webstatistik og brugertests til at tilrettelægge og optimere den digitale markedsføringsindsats, herunder udvikle kravspecifikation og indhente tilbud.

- anvende og vurdere centrale metoder og mestre værktøjer til at planlægge arbejdet med optimering af webshoppen i forhold til forbedringer af UX og brugervenligheden samt formidle problemstillinger og løsningsmodeller til fagfæller, ikke-specialister, samarbejdspartnere og brugere blandt andet med henblik på udarbejdelse af kravspecifikation samt indhente tilbud på løsning af opgaven.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse udviklingsopgaver i forbindelse med avanceret digital markedsføring og udvikling af den digitale strategi med udgangspunkt i virksomhedens situation og med inddragelse af relevante interessenter.
- deltage selvstændigt i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde med digital markedsføring.
- udvikle egen praksis inden for digital marketing.

Indhold

- Markedspotentiale.
 - Udvikling af digitale markedsføringsstrategier.
 - Planlægning af konkrete digitale markedsføringsaktiviteter.
 - Måling og optimering af den digitale marketing.
-

Modul Rs2: Dataanalyse

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at indsamle, analysere, konkludere, afrapportere og handle på baggrund af data. Målet er, at den studerende kan udvikle egne løsninger for forretningsstrategisk anvendelse af brugerdata.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- udviklingsorienteret brug af webanalyse, business intelligence og brugerdata.
- mulighederne for adfærdsbaseret bruger-indsigt ud fra website-data og andre tilgængelige brugerdata og kan reflektere over disse.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge tilgængelige data, og i hvilken sammenhæng disse data kan benyttes og er nyttige.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til at formidle rapporter med udgangspunkt i en virksomheds forretningsmæssige mål og dertil relaterede data.

- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til at anvende og udvælge en virksomheds relevante datagrundlag til at opstille data-drevne handlingsplaner.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og begrunde valg af handlingsplaner for samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- deltage selvstændigt i tilrettelæggelsen og optimeringen af en virksomheds digitale forretning gennem brug af webstatistik, brugertests og anden tilgængelig data.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde om at analysere, anvende og udvikle forretningen på baggrund af data.
- tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til fagområdet.

Indhold

- Indsamling af data.
 - Analyse af data.
 - Konklusion og afrapportering af data.
 - Forretningsstrategisk anvendelse af brugerdata.
-

Modul Rs3: Digital forretningsforståelse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og udvikler en forståelse for, hvorledes virksomheder benytter digitale forretningsmodeller samt forståelse for deres online/offline værdikæde. Den studerende opnår et 360° perspektiv på virksomheden – fra indkøb til levering af solgte varer og frem til den videre opfølgning. Faget gør den studerende i stand til at sætte værdiskabelsen op mod kunderelationer og analysere dette i et holistisk perspektiv. Faget giver dermed den studerende mulighed for at analysere komplekse digitale forretningsstrategier og konkurrencesituationer samt at viderekommunikere resultatet til beslutningstagere.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- gængse digitale forretningsmodeller inden for E-handel.
- udviklingsorienteret brug af værktøjer, processer og elementer, som indgår i strategiske E-handelsløsninger.
- praksis, anvendt teori og metode samt kan reflektere over praksis inden for digitale forretningsmodeller og deres anvendelse.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- anvende metoder og redskaber og mestre værktøjer og modeller til analyse af virksomhedens digitale forretningsmodel.
- anvende metoder og redskaber og mestre analyse og afdækning af en virksomheds digitale forretningsmodel og værdikæde, både online som offline.
- vurdere og begrunde valg af leverandører, som indgår i en virksomheds digitale værdikæde og afdække deres indvirkning på en virksomheds konkurrenceparametre på et praksisnært og teoretisk niveau.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger i relation til værdikæden og forståelsen af en virksomheds digitale forretning baseret på et analytisk grundlag.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- selvstændigt tilegne sig ny viden om trends inden for digitalisering af forretninger og E-handel til udvikling af egen praksis.
- udvikle egen praksis inden for digital forretningsforståelse og i relation hertil kan håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer.
- selvstændigt deltage i faglige og tværfaglige teams og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til virksomhedens digitale forretningsmodel.

Indhold

- Virksomheders brud af digitale forretningsmodeller.
- Online/offline værdikæde.
- Værdiskabelse kontra kunderelationen.
- Analyse af komplekse digitale forretningsstrategier og konkurrencesituationer.
- Kunderettigheder i relation til E-handel.

Modul Vf1: Den digitale kunderejse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikler forståelse for, på baggrund af en E-handelsvirksomheds strategi, at kunne analysere, kortlægge og designe kundeoplevelsen.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- customer experience management (CEM) som disciplin og planlægningsværktøj.
- udviklingsorienterede teorier og metoder til analyse af kompleksiteten af kunderejsen online og offline.
- anvendelsen af analyser i forhold til den digitale forretning og kan reflektere over dette.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere og identificere kunderejsen på et praksisnært og teoretisk niveau.
- vurdere og identificere udfordringer for virksomheden i forhold til at designe og levere en unik kundeoplevelse.
- mestre værktøjer og metoder til at arbejde med CEM.
- på et praksisnært og teoretisk niveau at kunne vurdere og identificere relevante indsatser, som skal forbedre kundeoplevelsen og derigennem styrke loyaliteten fra kunde til virksomhed.
- anvende metoder og redskaber og mestre relevante researchmetoder til at forstå og identificere brugeroplevelsen i forskellige touchpoints og gennem hele servicen.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig et ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til den digitale forretning og med fokus på optimering af kundeforløb.
- udvikle egen praksis og reflektere over egne kompetencer med fokus på CEM for at designe relevante oplevelser.
- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til E-handel og kunderejsen.

Indhold

- Customer experience management (CEM).
- Kunderejsen online og offline.
- Kundeoplevelse.

Modul Vf2: Digitalt content marketing

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis inden for området creative content. Den studerende skal opnå indgående kendskab til og forståelse for det kreative indhold og de elementer, der skal bruges i virksomhedens markedskommunikation både online og offline. Den studerende får redskaber til at kunne producere indholdsbaseeret markedsføring.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- content marketing som disciplin samt indsigt i hvilke former for content, der gennem udvalgte parametre kan føre til øget online salg.
- samt kendskab til en række udvalgte retoriske redskaber med henblik på at skabe indhold, der henvender sig til målgruppen.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- analysere og redigere eksisterende indhold, så det målrettes mod specifikke målgrupper og kanaler.
- selvstændigt kortlægge content marketing indsatser for virksomheden samt producere kreative produkter til brug i indholdsbaseret markedsføring.
- udarbejde og implementere en content marketing strategi på tværs af virksomhedens platforme.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- indgå i samarbejde omkring udvikling og produktionen af indhold og medier med interne/eksterne leverandører og samarbejdspartnere.
- tilegne sig ny viden, færdigheder og kompetencer i relation til fagområdet.

Indhold

- Content Marketing som disciplin.
- Øget salg via creative content.
- Hvordan skaber du content til målgruppen?
- Dialogskabende content med målgruppen i centrum.

Uddannelsesretning: Finansiell rådgivning

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Finansiell rådgivning giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (Finansiell rådgivning)

GB: Diploma of Business Studies (Finansiell advisor)

Mål for læringsudbytte for Finansiell rådgivning

Viden

Dimittenden skal

- kunne identificere egne læringsbehov og egen læring.
- opnå en teoretisk og metodemæssig viden om de mest centrale og væsentlige begreber og modeller inden for retningsens fagområder, dog med særligt vægt på fagområderne fra de retnings-specifikke fag:
 - a. Formuerådgivning, rundt om virksomhedsejeren, kundesamspil samt den finansielle sektor i fremtiden.
- kunne forstå og reflektere over de for professionen relevante teorier, metoder og praksis i forbindelse med sammensætning af komplicerede løsninger til privatkunder.
- kunne sætte den oparbejdede viden i spil ved, at dimittenden aktivt kan inddrage andre kollegers viden på forskellige niveauer samt fra forskellige områder/afdelinger/virksomheder i den finansielle sektor.

Færdigheder

Dimittenden skal

- ud fra aktuelle og praksisnære informationer kunne formulere og udøve god formuerådgivning for privatkunder, hvor der tages højde for bl.a. kundens risikoprofil, kundens ønsker om at starte egen virksomhed, investeringsprodukter, sammensætte investeringsporteføljer mv. Herunder tages der især bestik af de forventninger, der er til den fremtidige udvikling på både nationalt plan men også internationalt.
- kunne vurdere, begrunde og anvende relevante løsningsmodeller til konkrete problemstillinger inden for de ovennævnte fagområder.

Kompetencer

Dimittenden skal

- opnå kompetencer, der gør vedkommende i stand til at varetage løsningen af komplekse og udviklingsorienterede arbejdsopgaver inden for de finansielle virksomheders rådgivningsopgaver af privatkunder på alle niveauer.
- besidde kompetencer, der kvalificerer vedkommende til at kunne indgå i forskellige samarbejds-konstellationer, både internt i virksomheden, men også med eksterne interessenter – på både strategisk, taktisk og operationelt niveau i organisationen.

Modul Rs1: Formuerådgivning

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at afdække komplekse kunders behov samt optimere deres muligheder ved at udarbejde og formidle forslag om helhedsorienteret formuerådgivning.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- teori inden for segmenteringsmodeller og kundeprofiler, herunder kunders livsfaser.
- de forskellige metoder og teorier, der er gældende for investering i aktiver, pension, fast ejendom og investeringsprodukter inden for kategorierne "grøn" og "gul", herunder specielt obligationer, aktier og investeringsforeningsbeviser.
- de forskellige metoder og regelsæt inden for finansiel investeringsrådgivning og værdipapirhandel inden for privatkundesegmentet.
- teori vedrørende arv, testamenter, begunstigelse og særeje mv. i forhold til investering i aktiver og pension samt skattemæssige konsekvenser heraf.
- praksis og metode inden for forsikringsordninger, som har indflydelse på privatkundens formueforhold.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- afdække privatkunders risikoprofil og formuestrategi med udgangspunkt i kundens livsfase samt formidle dette over for kunden.
- begrunde og formidle teoretisk viden vedrørende rentestrukturen og dens afledte virkning på investeringsprodukter.
- vurdere og formidle overordnet obligations- og aktiemarkedsteori over for samarbejdspartnere inden for den finansielle sektor og kunder.
- formidle porteføljeteori og porteføljeinvesteringer, herunder begrunde sammenhængen mellem afkast og risiko samt principper vedrørende risikospredning.
- begrunde og formidle rådgivning om aktiv gældspleje og porteføljeinvesteringer.
- begrunde og formidle rådgivning om finansieringsmuligheder i forbindelse med konkrete investeringer.
- begrunde og formidle muligheder for placering af den næste kroners indtjening (marginalbetragtning), herunder valg af relevante løsningsmodeller vedrørende afdrag af gæld eller opsparing i andre aktiver.
- begrunde og formidle rådgivning omkring pensionsplanlægning i kombination med forskellige skattemiljøer.
- begrunde og formidle rådgivning om nedsparring af formue, herunder optimering af pensionsudbetaling under hensyntagen til samspilsproblematikker mellem private og offentlige ydelser.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- afdække og håndtere komplekse rådgivningssituationer ud fra en kundeprofil med henblik på selvstændigt at kunne udarbejde og formidle forslag om helhedsorienteret formuerådgivning med en professionel tilgang.
- håndtere kompleks rådgivning omkring den enkelte privatkundes samlede formueforhold, herunder være i stand til at kombinere privatkundes aktiv- og passivside.

Indhold

- Sammenhænge mellem makroøkonomisk udvikling og formuerådgivning.
- Investerings- og finansieringsstrategier og regler for rådgivning for den formuende privatkunde, så det danner et fundament for den komplekse helhedsorienterede rådgivningssituation.
- Investeringsmuligheder der spænder over værdipapirer, pensionsopsparing, forsikring og de skattemæssige og juridiske konsekvenser af privatkundes valg.
- Finansielle løsningsmodeller, således at privatkunder gives økonomisk overblik og dermed kan træffe et begrundet valg omkring deres formue.

Modul Rs2: Rundt om virksomhedsejeren

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne vurdere eksisterende virksomhedsejeres økonomiske og forretningsmæssige forhold samt kunne vurdere iværksætterens samlede situation.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- teori og praksis vedrørende selskabsformer, herunder hæftelsesforhold.
- formålet med og anvendelse af familiefonde.
- teori, metode og praksis vedrørende virksomhedsskatteordningen, privatejede virksomheder og selskaber.
- samt kan reflektere over sammenhængen mellem virksomhedens og ejerens regnskaber, økonomi og skattemæssige forhold.
- de grundlæggende strategier og modeller for generationsskifte, herunder successionsmuligheder.
- formuens sammensætning og værdi, herunder den samlede aktivmasse.
- pengeinstitutters kapital- og solvensbehov, herunder de forskellige beregningsformer og den retlige regulering af området.
- teori, metode og praksis vedrørende de overordnede risici ved forskellige branchetyper.
- mulighederne for samarbejdspartnere og eksterne rådgivere i relation til iværksættere.

- de grundlæggende forhold i forbindelse med ind- eller udflytning fra landet, herunder skat, virksomhedsstrategier og formueforhold.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere skattemæssige forhold i relation til ejerens kapitalforhold og formidle relevante løsningsmuligheder.
- formidle rådgivning omkring forretningsmæssige forhold i relation til ejerens kapitalforhold.
- vurdere og begrunde de økonomiske og juridiske konsekvenser i forbindelse med skilsmisse og død.
- vurdere og foretage en risikoanalyse af det samlede kundeforhold.
- formidle rådgivning om relevante finansielle produkter ved opstart af virksomhed.
- vurdere iværksætterens samlede situation, herunder begrunde og vælge relevante løsningsmodeller vedrørende eksempelvis forretningsplan, branche, skat og formue.
- anvende relevante nøgletal i forhold til virksomhedens- og ejerens kapitalforhold.
- anvende og analysere de særlige kreditmæssige forhold, der gør sig gældende for K/S, herunder have forståelse for prospekter og hæftelsesforhold.
- vurdere og redegøre for pengeinstitutters kapital- og solvensbehov, herunder de forskellige beregningsformer og den retlige regulering af området.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse situationer og rådgivning om kreditmæssige forhold og selvstændigt foretage kreditvurdering af kunden.
- indgå i et fagligt samarbejde med kunden omkring opstart af virksomhed, herunder rådgive om relevante finansielle produkter.
- indgå i en kompleks rådgivningssituation som led i kundens formueoptimering – baseret på kundens strategi og ønsker og i overensstemmelse med gældende dansk skattelovgivning, herunder identificere behov for henvisning til relevante eksterne rådgivere.
- identificere og håndtere overordnede risici ved forskellige brancher til iværksættere.
- håndtere pengeinstitutters komplekse etiske retningslinjer i relation til kunden som helhed, herunder hvidvask, god skik og etiske regler.

Indhold

- Forskellige muligheder for virksomhedstyper, herunder de forskellige selskabskonstruktioner og former for privatejede virksomheder.
- Rådgivning af kunden ud fra et individuelt synspunkt til at kunne gennemskue og analysere virksomhedsejerens formueforhold.
- Skattemæssige forhold samt sparingspartner for virksomhedens ejer omkring sammensætningen af aktiver og passiver, herunder muligheder for optimering.
- Forskellige former for generationsskiftmodeller og strategier samt optimering af samspillet mellem ejerens privatøkonomi og virksomhedens økonomi.

-
- Principper for fastsættelse af pengeinstitutters kapital- og solvensbehov samt redskaber til videreformidling af disse.
-

Modul Rs3: Kundesamspil

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at etablere langvarige kunderelationer samt afholde komplekse privatkundemøder, hvad enten kommunikationen foregår per telefon, fysisk eller digitalt.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- privatkunders adfærd og motivation i forbindelse med privatøkonomisk rådgivning.
- den demografiske udvikling og om privatkunder med en anden kulturel baggrund.
- teoretiske analyseredskaber samt metoder, som anvendes til måling af kundetilfredshed.
- relevant teori til opbyggelse af langvarige kunderelationer.
- relevante kommunikationsteorier og metoder, den rådgivende salgsproces samt kundetypologier i forhold til samspil med kunden.
- styrker og udfordringer ved henholdsvis on-line møder, telefonmøder og fysiske møder.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- anvende teori om privatkunders adfærd i mødet med privatkunderne.
- vurdere kundetilfredshedsanalyser.
- formidle rådgivning over for privatkunder med såvel en etnisk dansk som en anden kulturel baggrund.
- formidle rådgivning over for privatkunder i livets forskellige faser og typologi.
- anvende relevante kommunikationsmodeller i mødet med kunden.
- anvende den rådgivende salgsproces i kundesamtalen.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere og anvende resultaterne af kundetilfredshedsanalysen til at etablere relevante rådgivningsstrategier over for forskellige kundetyper.
- selvstændigt planlægge og gennemføre komplekse møder med privatkunder, herunder anvendelse af relevante teorier og teknikker inden for kommunikation, rådgivning og salg.
- selvstændigt beherske opbyggelse af langvarige kunderelationer.
- håndtere afholdelse af on-line møder, telefonmøder og fysiske møder.

-
- selvstændigt sammensætte det rette team med henblik på at kunne indgå i et fagligt samarbejde omkring udarbejdelse af en langsigtet strategi for den private kunde.

Indhold

- Værktøjer til at skabe et godt langvarigt samspil med den private kunde.
- Kundetilfredshedsanalyser, kommunikation og den rådgivende salgsproces, som består af etablering af kontakt og skabelse af tillid hos kunden, afdækning af kundens behov, præsentation af en relevant løsning og efterfølgende støtte og support til kunden med henblik på at etablere en langvarig relation.
- Rådgivning via såvel on-line møder, telefonmøder og fysiske møder i komplekse rådgivningssituationer.

Modul Vf1: Den finansielle sektor i fremtiden

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne fortage en helhedsorienteret vurdering af fremtidsudsigter inden for demografi, regulativer og teknologier, således at denne kan identificere risici og påtage sig et ansvar inden for de gældende rammer for kunderådgivning.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- planlagte fremtidige reguleringer – såvel økonomiske som juridiske, der påvirker den finansielle sektor, specielt med henblik på de reguleringer, der har relation til kunderådgivning inden for branchen.
- den aktuelle udvikling inden for FinTech, herunder trends og digital disruption.
- samt kan reflektere over den demografiske udviklings praksisnære påvirkning af den finansielle sektor.
- aktuelle krav samt fremtidige regelsæt inden for compliance, der har direkte indflydelse på kunderådgivningen.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- formidle og begrunde nye trends påvirkning af den finansielle sektor og rådgive i overensstemmelse hermed.
- vurdere og formidle anvendelsen af compliance i en praksisnær kontekst.
- vurdere og analysere konsekvenserne for kunderne samt rådgivningen af disse ved implementeringen af nye teknologiske/digitale tiltag.

-
- kunne foretage en helhedsorienteret vurdering af de forskellige demografiske, regulatoriske og teknologiske fremtidsudsigter i relation til udviklingsopgaver inden for den finansielle sektor i nært samarbejde med samarbejdspartnere.
 - anvende den tilegnede viden til løsning af konkrete praksisnære opgaver inden for kunderådgivning.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- indgå i tværfaglige udviklingsprojekter inden for den finansielle sektor, herunder udvikling af nye produkter og forretningsgange.
- identificere overordnede risici i relation til nye trends påvirkning af en given kundes finansielle forhold.
- håndtere rådgivning af kunder på baggrund af viden omkring forventede komplekse retlige og teknologiske tiltag inden for den finansielle sektor.
- indgå i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig et professionelt ansvar inden for de gældende etiske rammer for kunderådgivning.

Indhold

- Demografiske, teknologiske og juridiske tendenser både internationalt og nationalt, der påvirker den finansielle sektor.
- Aktuelle juridiske tendenser, som har betydning for den finansielle sektor, og som har indflydelse på den praksisnære rådgivning, der ydes i specifikke kunderelationer. Desuden tværfagligt arbejde omkring udviklingsorienterede opgaver i den finansielle sektor.
- Den aktuelle socio-/demografiske udvikling i samfundet og denne udviklings påvirkning af den finansielle sektor. Desuden den digitale disruption, som den finansielle sektor løbende er udsat for. Fokus på begreber som crowdfunding, blockchain, FinTech, digital innovation, deleøkonomi samt automatisering af beslutningsprocesser.

Uddannelsesretning: Kommunikation

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Kommunikation giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d (Kommunikation)

GB: Diploma of Business studies (Communication)

Mål for læringsudbytte for Kommunikation

Viden

Dimittenden skal

- have viden om teori, metode og praksis inden for en profession eller et eller flere fagområder.
- kunne forstå og reflektere over teorier, metoder og praksis inden for fagområdet kommunikation.

Færdigheder

Dimittenden skal

- kunne anvende et eller flere fagområders metoder og redskaber samt kunne anvende færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for fagområdet/erne eller professionen.
- kunne vurdere teoretiske og praktiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller.
- kunne formidle faglige problemstillinger og løsningsmodeller til fagfæller og ikke-specialister eller samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Dimittenden skal

- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer inden for det kommunikative område.
- selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde med en professionel tilgang.
- kunne identificere egne læringsbehov og strukturere egen læring inden for det kommunikative område.

Modul Rs1: Corporate communication

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at håndtere interne og eksterne kommunikationsopgaver, herunder selvstændigt at analysere organisationens kommunikation i forhold til sammenhænge mellem organisation, kommunikation, strategi og forretning.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- centrale teoretiske traditioner vedrørende organisationskommunikation.
- kritisk indsigt i de forskellige traditioners kernebegreber og begrænsninger.
- organisationskultur.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- udvælge og anvende teori(er), som vil kunne afdække og forklare årsager til kommunikationsproblemer.
- udtænke praktiske løsninger og vurdere om de foreslåede løsninger er i overensstemmelse med den udvalgte teori og gennemførte analyse.
- kunne reflektere uafhængigt over teoriernes grundlæggende antagelser.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og uforudsigelige interne og eksterne organisationsproblemstillinger.
- selvstændigt igangsætte og gennemføre en analyse af intern organisationskommunikation.
- tage ansvar for egen faglig udvikling og specialisering inden for organisations-/kommunikationsanalyse.

Indhold

- Klassiske og nyere teorier inden for organisationskommunikation.
- Organisationskultur.
- PR.
- CSR.
- Kommunikationsanalyse.

Modul Rs2: Personlig og interkulturel kommunikation

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at agere og interagere kulturelt bevidst i kulturmøder, herunder kunne indgå i ligeværdige, respektfulde og konstruktive interkulturelle dialoger på arbejdspladsen.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

-
- grundlæggende paradigmer inden for kulturforståelse og interkulturel kommunikation.
 - forskellige teorier, begreber og modeller inden for kulturforståelse og interkulturel kommunikation.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne indgå i ligeværdige, respektfulde og konstruktive interkulturelle dialoger på arbejdspladsen.
- kunne anvende teorier, begreber og redskaber inden for kulturforståelse og interkulturel kommunikation til at skabe effektive kulturmøder på arbejdspladsen.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- selvstændigt analysere styrker, udfordringer og muligheder ved forskellige interkulturelle kommunikationssituationer på arbejdspladsen.
- reflektere over samt udvikle og tilpasse egen personlige kommunikation og handle kompetent i forskellige kulturmøder med det formål at sikre en hensigtsmæssig dialog.
- indgå som sparringspartner med en professionel tilgang, når det handler om at sikre en hensigtsmæssig interkulturel kommunikation på arbejdspladsen.

Indhold

- Hvad er kultur? Indføring i forskellige paradigmer for kulturforståelse.
- Forståelse af egen kultur overfor fremmede kulturer i kommunikations- og samarbejdssituationer.
- Kulturel intelligens som kompetence i arbejdet med interkulturel kommunikation.
- Udfordringer i tværkulturelle teams.
- Afdækning og udnyttelse af diversitetspotentialet i den interkulturelle kommunikation.

Modul Rs3: Digital kommunikation

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at planlægge kommunikationsløsninger på digitale platform, herunder at vurdere relevans, potentialer og konsekvenser af digitale kommunikationsformer i relation til forskellige virksomheds- og organisationstyper.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- centrale kommunikations- og medieteorier til analyse af den digitale kommunikation.
- kommunikationsteoriens centrale begreber og metoder relateret til bevægelsen fra analog til digital kommunikation.
- de etiske, rettighedsmæssige og juridiske forhold ved kommunikation på nettet og digitale platforme: Persondataloven, politikker for sociale medier i organisationer m.m.

- de æstetiske, kommunikative og designorienterede principper for web-produktion: Storytelling, usability, troværdighed på nettet og interkulturel fortolkning.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- planlægge kommunikationsopgaver på digitale interne og eksterne platforme, bl.a. skabelsen af communities, monitorering af omtale og dialog på sociale medier m.m.
- udvikle strategier for kommunikation på digitale platforme.
- kunne se potentialer og faldgruber ved brugen af sociale medier i virksomhedskommunikation.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- reflektere over metoder og teoriers anvendelsesværdi i forbindelse med planlægning og udvikling af kommunikationsløsninger på digitale platforme.
- vurdere relevans, potentialer og konsekvenser af digitale kommunikationsformer i relation til forskellige virksomheds- og organisationstyper.

Indhold

- Viral kommunikation i teori og praksis.
 - Communities: Udvikling af værdi på digitale platforme for virksomhedens kunder og interessenter.
 - Digital kommunikation målrettet interkulturel formidling.
 - Udvikling af strategier for digital kommunikation i organisationen.
 - Brugervenlige webdesigns og webtekster.
-

Modul Vf1: Finansiell kommunikation

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at tilrettelægge og håndtere intern og ekstern finansiell kommunikation, herunder foretage en analyse af organisationens nøgletal i regnskaber og budgetter.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- centrale teoretiske traditioner vedrørende finansiell kommunikation.
- kritisk indsigt i de forskellige traditioners kernebegreber og begrænsninger.
- narratologiens grundbegreber og praksisformer.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne reflektere uafhængigt over teoriernes grundlæggende antagelser.
- anvende relevante teorier og metoder i forhold til at tale om økonomi og med udgangspunkt i regnskabet kunne konstruere den "gode" historie – både i forhold til en intern og ekstern offentlighed.
- indsamle, præsentere og fortolke relevant empiri, vurdere om empirien be- eller afkræfter den foreslåede teori og ræsonnere om begrænsningerne i analysen, herunder kunne vælge og tilrettelægge relevante måder at præsentere finansiel kommunikation på.
- formidle og definere kernebegreberne i specifikke traditioner i en sproglig form, der er fagligt præcis, korrekt og klar.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere interne og eksterne finansielle kommunikative problemstillinger.
- gennemføre en analyse af regnskabets nøgletal.
- tilrettelægge kommunikationen af en organisations/virksomheds finansielle kommunikation.

Indhold

- Teori vedrørende finansiel kommunikation.
 - Narrativ teori.
 - Relevante love og bekendtgørelser.
 - Stakeholder-kommunikation.
 - Analyseredskaber vedrørende årsregnskaber.
-

Modul Vf2: Integreret markedskommunikation

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til selvstændigt at planlægge og gennemføre marketingkampagner, der bidrager til at positionere organisationen ved hjælp af det rigtige marketingmix i forhold til segmentering og målgruppevalg.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- centrale teoretiske traditioner inden for integreret markedskommunikation.
- de forskellige marketing-kernebegreber.
- sammenhæng mellem strategi og taktik inden for integreret markedskommunikation.
- medieplanlægning i forhold til målgruppen.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

-
- afdække muligheder i et integreret markedskommunikativt perspektiv.
 - udvælge og anvende teori(er), som vil kunne styrke værdiskabelse ved kommunikation til og med markedet.
 - planlægge markedskommunikation.
 - udtænke praktiske løsninger og vurdere om de foreslåede løsninger i relation til valgt teori og gennemførte analyse.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere og reflektere over komplekse beslutninger om integreret markedskommunikation, strategisk og taktisk.
- selvstændigt igangsætte og anvende marketingkampagner, der bidrager til at positionere organisationen baseret på det rigtige marketingmix i forhold til segmentering og målgruppevalg.

Indhold

- Teorier om markedskommunikation.
- Kampagne- og medieplanlægning.
- Segmenter og målgruppeanalyse.
- Marketingkoncepter og strategi.
- Moderne marketingkommunikation på tværs af medier.

Modul Vf3: Forandringskommunikation i relationelt perspektiv

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at handle kompetent i forskellige kommunikative kontekster med det formål at facilitere fortællinger om forandring samt indgå som sparringspartner for ledelsen med en professionel tilgang til at kommunikere mening hele vejen rundt i organisationen.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- paradigmer om forandringer i organisationer i kompleksitetssamfundet.
- forskellige teorier, begreber og modeller inden for forandringskommunikation og betydnings-/meningsskabelse.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- se sin egen position i forandringer.
- tilrettelægge kommunikationsprocesser, der medskaber forandring gennem levede fortællinger.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- selvstændigt analysere og reflektere over styrker, muligheder og udfordringer ved forskellige kommunikative positioner.
- reflektere over egen personlig kommunikation og handle kompetent i forskellige kommunikative kontekster med det formål at facilitere fortællinger om forandring.
- indgå som sparringspartner for ledelsen med en professionel tilgang til at kommunikere mening hele vejen rundt i organisationen.

Indhold

- Forandring som fænomen. Forskellige typer forandring i organisatoriske kontekster.
- Planlagte forandringer eller emergente forandringer. Forandring som kontinuert tilstand og proces.
- Koordineret mestring af mening gennem kommunikation.
- Meningsskabens syv elementer.
- Sprogets skabende kraft, narrative veje frem i forandringsarbejdet.

Uddannelsesretning: Leisure management

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Leisure management giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (Leisure management)

GB: Diploma of Business Studies (Leisure management)

Mål for læringsudbytte for Leisure management

Viden

Dimittenden skal

- have en udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt teori og metode inden for leisure management på strategisk, taktisk og operationelt niveau.
- kunne forstå samt reflektere over praksis og anvendt teori og metode inden for leisure management.

Færdigheder

Dimittenden skal

- kunne anvende metoder og redskaber og skal kunne anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for leisure management.
- kunne vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller.
- kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til egen organisation, samarbejdspartnere og øvrige interessenter.

Kompetencer

Dimittenden skal

- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i leisure managementsammenhænge.
- kunne indgå selvstændigt i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar med en professionel tilgang.
- kunne udvikle egen praksis inden for leisure management.

Modul Rs1: Service- og oplevelsesdesign

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikle en forståelse for at analysere, kortlægge, konceptudvikle, optimere og evaluere services og oplevelser samt skabe service- og oplevelsesinnovation i praksis.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- servicebegrebet og oplevelsesbegrebet.
- kundens og personalets rolle i service- og oplevelsesproduktion.
- metoder til service- og oplevelsesdesign samt service- og oplevelsesinnovation.
- segmentering og prissætningsmekanismer.
- kvalitetssikring og evaluering af service- og oplevelsesprodukter.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til service- og oplevelsesdesign og service- og oplevelsesinnovation.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder til analyse og optimering af services og oplevelser, segmentering og prissætning, kvalitetssikring og evaluering.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for fagområdet.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til analyse, udvikling samt optimering af service- og oplevelsesprodukter.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til service- og oplevelsesdesign samt service- og oplevelsesinnovation.
- udvikle egen praksis og reflektere over valg af metoder og løsninger inden for service- og oplevelsesdesign under hensyn til service- og oplevelsesudbyderens situation og udviklingsbehov samt adfærd, behov og efterspørgsel hos målgruppen.

Indhold

- Service design thinking.
 - Off-brand og on-brand services.
 - Frontstage og backstage-aktiviteter.
 - Kontaktpunkter, kunderejse og service blueprint.
 - Segmentering, prissætning og revenue management.
 - Teknologiens og digitaliseringens betydning for design af serviceydelser og oplevelser.
-

Modul Rs2: Oplevelsesledelse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikle en forståelse for at lede og forretningsudvikle virksomheder og organisationer i oplevelsesøkonomien, med særligt fokus på leisureindustrien.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- ledelse i oplevelsesteoretisk og oplevelsesøkonomisk perspektiv, med særligt fokus på ledelse og forretningsudvikling af services og oplevelser på leisureområdet.
- særlige udfordringer og potentialer i leisurebrancherne, herunder ledelse og organisering af frivillige.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til at analysere, vurdere og indgå i ledelse af oplevelsesproducerende praksis.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder til at vurdere forretningsmæssige muligheder og udfordringer på leisureområdet.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for fagområdet.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til at igangsætte og lede oplevelsesorienterede udviklingsindsatser på et teoretisk og analytisk reflekteret grundlag.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til oplevelsesledelse.
- udvikle egen praksis og reflektere over valg af metoder og løsninger inden for oplevelsesledelse, herunder såvel inden for produktion af traditionelle oplevelser som inden for oplevelsesbaserede kommunikationsindsatser.

Indhold

- Ledelse og HR i leisurebrancherne.
- Innovation og forretningsudvikling i leisurebrancherne.
- Produktion af oplevelser og oplevelsesbaseret kommunikation.
- Projektorganisering.
- Frivilligledelse.

Modul Rs3: Salg og marketing i leisureindustrien

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikle en forståelse for en effektiv salgs- og markedsføringsindsats på leisureområdet – gennem at anvende viden om forbrugeradfærd og markedskommunikation.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- de centrale teorier og modeller, der kendetegner markedskommunikation og salg i leisureindustrien.
- kunders/brugeres behov, adfærd og beslutningsprocesser i en leisurekontekst.
- digitale og sociale medier, events, sponsorater og E-handel som salgs- og markedsføringsværktøjer
- relevant jura.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til salgs- og markedsføringstiltag på leisureområdet.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder til at vurdere effekten af forskellige afsætningsmæssige tiltag og løsninger.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for fagområdet.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til at planlægge og implementere en strategi for salg og markedsføring af leisuretilbud.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til tilrettelæggelse og implementering af salgs- og markedsførings tiltag.
- udvikle egen praksis og reflektere over valg af metoder og løsninger inden for salg og marketing, herunder at analysere behov og adfærdsmønstre hos leisureforbrugere.

Indhold

- Integreret markedskommunikation i leisureindustrien.
- Kommunikationsstrategi og markedsføringsplan.
- Segmentering og forbrugeradfærd i forbindelse med leisuretilbud.
- Digital markedsføring, E-handel, sponsorater og events som salgs- og markedsføringsværktøjer.

Modul Vf1: Eventledelse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikle en forståelse for at designe, gennemføre og evaluere professionelle events samt organisere og lede såvel projektdeltagere internt i organisationen som eksternt i forhold til tværgående samarbejder og eksterne leverandører.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- tilrettelæggelse og organisering af forskellige typer events, herunder indgåelse af tværgående samarbejder og partnerskaber.
- økonomistyring og finansiering.
- evalueringsmetoder.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til at arbejde med eventdesign og eventledelse i praksis.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder til at kunne lede et eventteam bestående af såvel ansatte som frivillige samt eksterne leverandører.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for fagområdet.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til at planlægge, designe, gennemføre og evaluere en event.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til at indgå i et eventteam og vurdere egen rolle heri.
- udvikle egen praksis og reflektere over valg af metoder og løsninger inden for eventdesign og eventledelse, herunder at arbejde med opsatte målsætninger samt vurdere eventens ressourcer og økonomiske – eller andre værdiskabende – effekter.

Indhold

- Eventens væsentlige rolle i oplevelsesøkonomien, herunder arbejdet med andre projektdeltagere.
- Eventdesign og evaluering.
- Eventledelse og risikovurdering.
- Eventøkonomi.
- Teknologiens og digitaliseringens betydning for eventindustrien.

Modul Vf2: Entreprenant mindset i leisureindustrien

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikle en forståelse for innovationsprocesser i en kontekst af forretningsudvikling samt præsentere og vurdere nye forretningsområder, forretningsidéer og forretningsmodeller som entreprenør eller intraprenør.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- begreberne entreprenørskab og intraprenørskab.
- entreprenørens rolle, vilkår og personlige egenskaber.
- centrale teoretiske begreber og processer inden for forretningsudvikling.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til at udvikle, præsentere og vurdere nye forretningsområder, forretningsidéer og forretningsmodeller.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder til at indhente relevante data til gennemførelse af analyser, til at bearbejde og præsentere disse på en relevant måde samt til at vurdere grundlaget for at realisere en forretningsidé i forhold til kommercialiseringsform og markedspotentiale.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger inden for fagområdet.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til strategisk og metodisk idégenerering, produktudvikling, processer og omsætning af trendspotting til kommercielle eller på anden måde værdiskabende entreprenante løsninger.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til at udvikle nye forretningsområder, som entreprenør eller som intraprenør.
- udvikle egen praksis og reflektere over valg af metoder og løsninger inden for entreprenørskab og intraprenørskab, herunder at sælge, præsentere og udvikle et projekt eller en forretningsidé til forskellige målgrupper.

Indhold

- Entreprenørskab og intraprenørskab.
- Forretningsidé og forretningsmodeller.

- Segmentering.
- Visualisering, validering og pitch.
- Feasibility-analyse.

Uddannelsesretning: Salg og markedsføring

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Salg og markedsføring giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (Salg og markedsføring)

GB: Diploma of Business Studies (Sales and Marketing).

Mål for læringsudbytte for Salg og markedsføring

Viden

Dimittenden skal

- have udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt teori og metode inden for salg og markedsføring på strategisk, taktisk og operationelt niveau.
- kunne forstå samt reflektere over praksis og anvendt teori og metode inden for salg og markedsføring.

Færdigheder

Dimittenden skal

- kunne anvende metoder og redskaber og skal kunne anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for salg og markedsføring.
- kunne vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller.
- kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til egen organisation, samarbejdspartnere og øvrige interessenter.

Kompetencer

Dimittenden skal

- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i salgs- og markedsføringssammenhænge.
- selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar på mellemlider-niveau inden for rammerne af en professionel etik.
- kunne udvikle egen praksis inden for salg og markedsføring.
- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i relation til forecasting.

Modul Rs1: Organisation, kultur og forandringsledelse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikler en forståelse for organisationers opbygning, struktur og kultur samt individets rolle heri. Faget bidrager ligeledes til forståelse for ledelse af forandringsprocesser og implementering af nye strategier.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- formelle og uformelle strukturer i organisationer, organisationsformer og deres anvendelse på et udviklingsorienteret niveau.
- organisationskultur og adfærd samt individets rolle i organisationen.
- lederens rolle og opgaver i relation til forandringsprocesser og implementering, herunder evnen til at reflektere over professionens praksis og anvendelse af teori og metoder.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller i forhold til design og valg af organisationsformer.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder modeller til analyse af organisationskultur, adfærd og forandringspsykologi.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger, såsom hvordan forandringer ledelsesmæssigt implementeres.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til egen organisation og ledelsespraksis.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til organisationssammenhænge og forandringsledelse.
- udvikle egen praksis og reflektere over valg af organisationsform, design og ledelsesstil under hensyn til virksomhedens kultur og udviklingsbehov.

Indhold

- Organisationers opbygning, struktur og kultur samt individets rolle heri.
 - Ledelse af forandringsprocesser.
 - Implementering af nye strategier.
-

Modul Rs2: Forretningsudvikling og innovationsledelse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at udvikle en overordnet forståelse af metoder og værktøjer til idéudvikling af nye produkter, services og oplevelser. Derudover sætter det den studerende i stand til at udvikle nye forretningsmodeller og metoder, herunder at arbejde med udvikling af nye forretningsmuligheder i samarbejde med kunderne.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- nye forretningsmodeller og innovationsprocesser og deres udviklingsorienterede brug.
- professionens og fagområdets praksis og anvendt teori og metode i relation til innovation.
- virksomhedens innovationsmuligheder og ledelsen af innovationsprocessen samt kan reflektere over og forstå disse.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante innovationsmodeller i forhold til virksomhedens situation.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder modeller til gennemførelse af innovationsprocesser.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger, herunder ledelse og gennemførelse af disse.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge i relation til gennemførelse af innovationstiltag.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til ledelse af innovationsforløb.
- udvikle egen praksis og reflektere over valg af innovationsværktøjer og identifikation af nye services, produkter og oplevelser, herunder eventuelle disruptive forretningsmodeller.

Indhold

- Innovative forretningsmodeller.
 - Planlægning og ledelse af innovationsforløb.
 - Disruption og forretningsudvikling.
 - Virksomhedens værditilbud.
-

Modul Rs3: Kundeindsigter, trends og tendenser

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at reflektere over teori og praksis og derigennem udvikler indsigt i kundesegmenter, trends og tendenser. Den studerende får indsigt i sammenhænge mellem virksomhedens strategi, fremtidstendenser og udviklinger og det deraf følgende behov for dataindsamling. Derudover får den studerende en forståelse af forskellen mellem kvalitative og kvantitative metoder i tilgangen til kundesegmenter og undersøgelsesområder, der er relevante for virksomhedens situation. Endelig får den studerende en forståelse af prædiktiv analyse, som kan påvirke virksomhedens fremtidige behov for produktudvikling og strategi.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- udviklingsorienterede analysemetoder, herunder kvantitativ og kvalitativ dataindsamling.
- professionens og fagområdet praksis og anvendt teori og metode.
- virksomhedens datagrundlag og anvendelse af analysemetoder med udgangspunkt i virksomhedens situation, herunder at kunne forstå markeds- og forbrugertrends.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante analysemetoder i henhold til virksomhedens behov.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det valgte område, herunder at kunne tolke data til brug for virksomhedens forretnings- og strategianalyser.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger af virksomhedens markedsanalyser og dataindsamling.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge, hvor der skal tages stilling til virksomhedens dataindsamling.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik i forhold til udvælgelse af relevante dataindsamlingsmetoder.
- udvikle egen praksis og reflektere over virksomhedens behov for udvikling med afsæt i trends og tendenser, herunder udvælgelse af supplerende dataindsamling.

Indhold

- Kundesegmenter.
- Trends og tendenser.

-
- Kvalitative og kvantitative metoder.
 - Prediktiv analyse.
-

Modul Vf1: Marketingledeelse og konceptudvikling

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at udvikle en overordnet forståelse af marketingledeelse og konceptudvikling, herunder branding og international marketingstrategi. Den studerende får ligeledes en forståelse af, hvordan der skabes sammenhæng mellem virksomhedens overordnede strategi og marketingstrategien samt til forståelsen af, hvordan digitalisering kan indgå i marketingstrategien. Endelig får den studerende forståelse af sammenhænge mellem segmentering, virksomhedens værditilbud og produkter.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- analyser af virksomhedens marketingbehov i relation til virksomhedens strategi, med anvendelse af en udviklingsorienteret viden om professionens og fagområdets praksis og anvendt metode.
- ledelse af marketingdisciplinerne og deres anvendelse samt kan reflektere over disse.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante marketingstrategier og tiltag i relation til virksomhedens situation.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der knytter sig til planlægning og gennemførelse af konceptudvikling og marketingtiltag.
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger i relation til marketingledeelse og konceptudvikling.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge, herunder analysere og udvikle de for virksomheden relevante handlingsparametre.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde i analyse af kunde profiler, segmenter og virksomhedens værditilbud.
- udvikle egen praksis og reflektere over marketingfunktionens rolle i virksomheden og sammenhængen til andre funktioner.

Indhold

- Marketingledeelse og konceptudvikling.

-
- Branding.
 - International marketingstrategi.
 - Sammenhængen mellem virksomhedens overordnede strategi og marketingstrategien.
 - Digitalisering i marketingstrategien.
 - Sammenhænge mellem segmentering, virksomhedens værditilbud og produkter.
-

Modul Vf2: Salg, salgsledelse og kundeforståelse

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til gennem refleksion over teori og praksis at opnå forståelse for salgets strategiske placering og sammenhænge til virksomhedens andre afdelinger. Den studerende udvikler egen praksis i forhold til salgsledelse, herunder forståelse for salgskultur, målstyring, relationsalg og projektsalg. Den studerende får ligeledes forståelse for værdikædeanalyse, værdibaseret salg, forhandlingsteknik samt internationalt salg.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- strategisk, taktisk og operationelt salg og sammenhænge til virksomhedens andre afdelinger.
- professionens og fagområdets praksis og anvendt teori og metode i relation til nationalt og internationalt salg og salgsledelse.
- salgsprocessens forskellige discipliner, herunder værdikædeanalyse, forhandlingsteknik og kpi-målstyring og kan reflektere over disse.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante salgsstrategier i relation til virksomhedens situation.
- anvende metoder og redskaber og mestre de færdigheder, der er vigtige i forhold til planlægning og gennemførelse af salg – i relation til virksomhedens behov og målgruppe
- formidle praksisnære og faglige problemstillinger i relation til salg og salgsledelse.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i arbejdssammenhænge, herunder ledelse af processen for udarbejdelsen af salgsstrategi og den efterfølgende implementering.
- indgå selvstændigt i et fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig et ansvar inden for rammerne af en professionel etik i relation til strategisk salgsudvikling og gennemførelse.

- udvikle egen praksis og reflektere over egen rolle i relation til salg og sammenhæng med andre dele af organisationen.

Indhold

- Salgets strategiske placering og sammenhænge i organisationen.
- Salgsledelse og salgskultur.
- Målstyring og sammenhænge relateret til overordnet strategi.
- Customer journey mapping.

Uddannelsesretning: Shipping

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Shipping giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (Shipping)

GB: Diploma of Business Studies (Shipping)

Mål for læringsudbytte for Shipping

Viden

Dimittenden skal

- inden for fagområdet have udviklingsbaseret viden om praksis, teori og metode.
- have opnået et niveau, der kvalificerer til selvstændigt at kunne analysere, vurdere og reflektere over problemstillinger samt varetage praksisnære og komplekse opgaver inden for shipping.

Færdigheder

Dimittenden skal

- kunne anvende metoder og redskaber og skal mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for fagområdet shipping.
- kunne vurdere praksisnære og teoretiske problemstillinger samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller.
- kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsninger til samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Dimittenden skal

- kunne udvikle, vurdere og implementere operationelle, taktiske og strategiske tiltag inden for shippingbranchen og anvende relevante modeller til dette.
- kunne indgå selvstændigt i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel etik.
- kunne udvikle egen praksis.

Modul Rs1: Interkulturel kommunikation og kulturanalyse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at foretage reflekterende kommunikation på tværs af kulturer, specielt set i en forretningsmæssig kontekst.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- kulturteorier og -modeller, analyse af nationale kulturer.
- kulturforskelle nationalt og internationalt samt kulturens muligheder og begrænsninger i internationalt samarbejde.
- begreber som kulturelle værdier og normer, kulturel identitet og kulturel adfærd.
- kommunikationsteorier og -modeller.
- formidlingsteorier og strategier, herunder verbale og nonverbale virkemidler.
- interaktion og kommunikation på tværs af kulturer.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- anvende forskellige kulturteorier til at forklare kompleksiteten i interaktionen mellem kulturer med henblik på problemløsninger.
- kommunikere under hensyntagen til forskellige kulturelle kontekster og forretningsmæssige sammenhænge samt kunne udvikle budskaber målrettet den specifikke kontekst.
- identificere og vurdere kulturelle symboler og deres konsekvenser i praksis.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- arbejde sammen på tværs af kulturer.
- forstå og formidle kulturens konsekvenser i forretningsmæssig/kommunikativ sammenhæng.
- foretage kulturel selvrefleksion og opnå erkendelse af ligheder og forskelle til andre kulturer.

Indhold

- Kulturanalyse – nationale og internationale kulturelle værdier, forskelle og udviklinger.
- Interkulturel kommunikation.

Modul Rs2: Shippingdrift og -ledelse

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne anlægge operationelle og ledelsesmæssige aspekter inden for Shipping Operation og Management.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- væsentlige virkninger af konkret ledelsespraksis i forbindelse med strategiske tiltag og udviklingsprocesser, såvel på det organisatoriske som på det personlige plan.
- standards of Training og Certification & Watchkeeping.
- anvendelse af de forskellige undersøgelser: Årlige, mellem, specielle og skade.

Samt har kendskab til

- det basale i skibsdesign og de forskellige typer af skibe beregnet til:
- Dry Trades.
- Liner – konventionelle, multi-purpose, containerskibe, Ro/Ro og flodpramme.
- Tramp – konventionelle bulk, kombination og køleskibe.
- Wet Trades – Crude, Product carrier, Chemical carrier, Gas carrier og specialskibe.
- begreber som TEU, LOA, LBP, Moulded Depth, Draft, Air Draft, Displacement, DWCC, DWAT, GT, NT, Bale & Grain Cube og Lane meters.
- registrering og klassificering af skibe og de institutioner, der foretager dette.
- bunker og de forskellige aktører på bunkermarkedet – samt bunkerens indflydelse på de miljømæssige belastninger.
- de juridiske forhold mellem skibsejeren og driftsherren, herunder forholdet til gods og trediepart.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- gennem beskrivelse, analyse og vurdering være i stand til at karakterisere en given organisations strategiske situation og udviklingsbehov.
- kunne anvende informationen fra kapacitetsplaner, deadweight vægte, stuve planer og almindelige planer til at gennemføre en struktureret planlægning af skibsoperationer.
- kunne vurdere effekten af de væsentligste markedstyper: Malm, olie, korn, stål, kul, gødning og containere på stuvning, stabilitet og kompatibilitet, herunder behovet for renlighed og adskillelse.
- kunne vurdere faste omkostninger, daglige driftsomkostninger og sørejse driftsomkostninger, udarbejde budget og gennemføre opfølgning af budgettet.
- kunne vurdere forsikring (Hull and Machinery og P&I) som en del af risk management med de dertil hørende ansvarsbegrænsninger.
- vurdere effekten af bemanningen som en nøgelfaktor på effektivitet og operationelle omkostninger, herunder aflønningens forskellige dele under hensyn til nationalitet på besætning, bemanningsniveau og rekruttering af officerer.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- analysere effekten af nationalitet på skibet, flaget og registreringens effekt på de operationelle og administrative omkostninger og formidle resultatet.
- udarbejde komplette og akkurate instruktioner til voyage, således at disse instruktioner sikrer overholdelse af kontrakten. Herunder estimeringen af voyage – også med hensyn til daglige driftsomkostninger og rutekalkulationer. Instruktionerne skal kunne formidles til både interne og eksterne relevante personer.

-
- selvstændigt indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for operationelle og ledelsesmæssige aspekter i Shipping Operation and Management.

Indhold

- Udvikling af ledelsesprocesser, der omsætter strategien til praksis. En proces der skaber ejerskab, mening og handling hos medarbejderne og ledere i organisationen.
- Funktioner og ansvarsområder inden for "shipping management" – fx kommercielt, operationelt, teknisk, bemanning, bunkering, finans og administration.

Modul Rs3: Shippingvirksomhed og forretningsudvikling

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne udvikle, formidle og implementere salgs- og markedsføringsplaner for en shippingvirksomhed samt formidle dette materiale på engelsk.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salg og markedsføring.
- at begrebet 'skibsmægler' gennem specialisering har ført til forskellige funktioner afhængig af placering i shippingbranchen, herunder hvem skibsmægleren arbejder for.
- forskellen mellem voyage charter og time charter – også set i forhold til bareboat charter.

Samt har kendskab til

- mæglerens afregning for mæglingen, herunder afregningens forskellige komponenter.
- hvordan de nationale og internationale (London, Hong Kong, Tokyo og New York) charter markeder opererer.
- havneagentens og linjeagentens funktion og roller. Herunder deres ligheder og forskelle med hensyn til ekstra arbejde med dokumentation, sælger, shippers, køber, speditør og NVOCC.
- de forskellige organisationer (skibsejere, mæglere og agenter, FN organisationer, handelskamre, forsikringsselskaber, klassificeringsfirmaer og arbejderorganisationer), der er involveret i skibsfart og deres funktioner.
- forskellen på B/L for port/port, gennemgående og combined transport.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- udvikle, vurdere og implementere salgs- og markedsføringsstrategier.
- vurdere, fastlægge og implementere relevante handlingsparametre til målgruppen.

- vurdere de forskellige produkter som crude olie, petroleumprodukter, kemikalier, gasser, vegetabiliske olier mm indvirkning på markedsforholdene for tank charter.
- redegøre for de forskellige forhandlinger, som mæglerne foretager på principalens vegne.
- redegøre for sælger, købers, valuar og mæglers rolle ved køb og salg af nybygninger eller brugte skibe.
- vurdere risikoen for fejl og bedrageri i en branche, hvor mange aftaler indgås mundtlig. Herunder hvordan kvalitetskontrol af B/L, certifikater og deklARATIONEN er en nødvendig del af arbejdet for at minimere muligheden for svindel.
- redegøre for, hvordan en L/C åbnes, herunder den specielle rolle dokumenter har ved L/C.
- vurdere anvendelsen af de forskellige INCOTERMS, herunder hvornår forpligtigelser og risikoen flyttes fra sælger til køber ved hver betingelse.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- i samarbejde med andre interessenter påtage sig ansvar for at udvikle, formidle og implementere salgs- og markedsføringsplaner og sikre inddragelse af relevante teorier og metoder.
- anvende elektroniske værktøjer og internet til at søge efter skibe og havne og anvende informationen til at foretage relevante valg.
- kommunikere på engelsk i form af rapporter, breve, memoer, fax, e-mail mm.

Indhold

- Udvikling af internationale strategier.
- Valg af handlingsparametre og opfølgning.
- Begrænset hæftelse ved de forskellige selskabsformer.
- Branchens forskellige sektorer og de tilhørende internationale organisationer.
- Den geografiske struktur i branchen.
- Det branchespecifikke salg og markedsføring.

Modul Rs4: Maritim økonomi

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at agere ud fra en overordnet mikro- og makroøkonomisk forståelse inden for shippingområdet og formidle denne til interne og eksterne interessenter.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- mikro- og makroøkonomiske forhold inden for maritim handel og transport såvel nationalt som globalt.

-
- udviklingen i global handel og det deraf afledte behov for skibstransport.
 - havne, kanalers og vandvejenes placering og funktion i shipping.

Samt har kendskab til

- organisationer som WTO, G8 og G20 og deres indflydelse på udviklingen for skibstransport.
- prismekanismerne på markedet for shipping.
- funktionen af konferencer, alliancer og konsortier og deres formål for linjefragt.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- redegøre for kræfterne på kort og lang sigt bag udbud, efterspørgsel og priser på shippingområdet, herunder forstå priselasticiteten.
- redegøre for konjunkturudviklingen på shippingområdet ved hjælp af økonomiske indikatorer.
- redegøre for og vurdere udviklingen i valutamarkedet.
- vurdere de faktorer, der influerer på omkostninger for det enkelte skib og havn, herunder at vurdere den optimale skibsstørrelse til løsning af en given opgave.
- redegøre for kunders holdning til kvalitet kontra pris. Herunder redegøre for de enkelte komponenter i kvalitetens indflydelse på prisen.
- vurdere markedsforholdene på det enkelte shippingmarked.
- redegøre for forskellene og lighederne mellem tørgodsbefragtning, tankbefragtning og linjefart. Herunder de direkte og indirekte deltageres og influenters kræfter og indflydelse på de tre markeder.
- redegøre for shippingindustriens del af en vares Green Footprint og vurdere de fremtidige krav, der måtte komme til reducere udslippet for hver flyttet kubikmeter.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- analysere og vurdere makroøkonomiske indikatorer og nøgletal på shippingområdet og formidle resultatet til interne og eksterne interessenter.
- anvende mikro- og makroøkonomisk viden til at træffe tværfaglige beslutninger i en national eller international shippingvirksomhed.
- beregne omkostninger til drift af et skib og i et tværfagligt samarbejde anvende beregningen til at give et samlet tilbud til en kunde.

Indhold

- Micro- og makroøkonomiske begreber og den globale udvikling inden for produktion, handel og transport.
- Prisdannelse under forskellige markedsformer på shippingmarkederne.
- Økonomiske konjunkturer og den globale udvikling inden for produktion, handel og transport. Herunder valutaer og udviklingen af disse.
- Omkostninger og prissætning for de enkelte shippingmarkeder.

Modul Rs5: Søret

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne forstå og inddrage søretsreglerne og deres betydning for shipping operation.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- juridisk metode og reflekterer over brugen af denne.

Samt har kendskab til

- undtagelsen for nautisk fejl i Haag-Visby reglerne i forhold til ansvaret for lasteskader – også ved kollisioner.
- de juridiske aspekter af en bjærgningssituation, både ”ad-hoc bjærgning” og den kontraktretlige regulering af bugseringskontrakter uden akut bjærgningsaspekt.
- kontraktlig regulering af bjærgningssituationer ved brug af bjærgningskontrakter, herunder Towcon og Towhire. Og reglerne om ansvarsbegrænsning i miljøsituationer.
- general average bonds, dispachørens rolle og forsikringsdækningen af krav, der er fordelt i fælleshavari i forbindelse med fælleshavarireglerne.
- relevante EU-regler for maritimt ansvar og den tekniske fordeling af udgifter mellem dels de miljøretlige begrænsningsfonde, globalbegrænsningsfondene og hvilke krav, der ikke kan begrænses samt fordeling af kravene til den bagvedliggende internationale fond.
- hvordan pant og søpant opstår og ophører, eksistensen af andre reguleringer i stater, der ikke er tilsluttet Søpantekonventionen og reglerne om pant og søpant i tilfælde af tvangs salg af skibet.
- hvorledes man beskytter sig mod arrest af skib. Herunder den efterfølgende justificationssag og betydningen af eventuelle forudgående forumaftaler i forhold til samme.
- muligheden for supplerende aftaleregulering af passagerrettigheder og reglerne om begrænsning af samme.
- ansete fordele og ulemper ved de forskellige tvistløsningsmodeller. Herunder forskellen på tvistløsning ved domstole, voldgift, dispache og mægling.
- de situationer, hvor søloven foreskriver en bestemt tvistløsningsmodel. Herunder fortolkning af værnetings- og voldgiftsklausuler.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne håndtere de hyppigst forekommende tvister om kollisioner ud fra Søloven § 151, 161-163 og 18 og foretage relevant risikohåndtering i forbindelse med kollisioner og nær-kollisioner.
- ud fra Søloven § 16 kunne analysere de juridiske aspekter af en bjærgningssituation, både ”ad-hoc bjærgning” og den kontraktretlige regulering af bugseringskontrakter uden akut bjærgningsaspekt.

Herunder bruge betingelserne for opnåelse af bjærgeløn og dennes størrelse, princippet ”no cure no pay” og kontraktligt regulering af bjærgning i Lloyd’s Open Form og ”Scopic Clause.”

- kunne anvende fælleshavarireglerne i YAR 1990 som inkorporeret i søloven samt central retspraksis om dets anvendelser. Herunder vurdere kravts gyldighed under YAR 1990.
- kunne anvende reglerne om globalbegrænsning af rederansvaret i Søloven § 171 ff (CLC konventionen af 1976 med protokol af 1996), herunder korrekt vurdere hvilke krav, der kan globalbegrænses samt korrekt beregne det relevante globalbegrænsningsbeløb.
- kunne vurdere, om der er opstået miljøansvar i en given situation ud fra
- søloven §10, 1992 ansvarskonventionen og 2003 fondsprotokollen.
- reglerne om bunkersforurening i Søloven § 183 ff.
- havmiljølovens regler om forurening fra skibe, herunder særligt pligten til indgreb i lovens kap. 14.a. samt foretage juridisk risk management i miljøansvarssituationer.
- kunne vurdere om et givet krav i henhold til Søloven kap. 3 kan give søpant i et skib registreret i Danmark eller et andet land, der har tilsluttet sig Søpantekonventionerne.
- kunne vurdere om et givet krav i henhold til Arrestkonventionen af 1952, som inkorporeret i Søloven kap. 4 og suppleret af Retsplejeloven, giver mulighed for arrest af skibet. Herunder sammenhængen mellem Arrestkonventionen og Søpantereglerne.
- kunne håndtere passagerkrav ifølge Athenforordningen (Europa Parlamentets og Rådets forordning nr. 1177/2010 af 24.1.2010), herunder korrekt beregne eventuelle passagerskadekrav.
- kunne formidle søret og dens problemstillinger til samarbejdspartnere internt, til fagfæller og ikke-specialister og eksterne samarbejdspartnere.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- ud fra en dybdegående forståelse af søretreglernes tekniske indhold alene eller i samarbejde med andre kunne håndtere reglerne korrekt på en ukendt case eller situation. Herunder kunne foretage vurderinger af relevante handlemuligheder og hensigtsmæssigheden af forskellige juridiske strategier.

Indhold

- Søulykker, rettigheder over skibe, passagerrettigheder og tvistløsning.

Modul Vf1: Tørlastbefragtning

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at agere ud fra en overordnet forståelse af tørlastbefragtning samt anvende dette i et tværfagligt perspektiv.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- behovet for fortløbende kontrakter. Og ejernes, charternes og mæglernes ansvar og forpligtigelser i kontrakterne. Og INCOTERMS indflydelse på kontrakterne.
- brug af alternative ruter i forbindelse med sæsonvariationer.
- vigtigheden af behandling af reklamationer, kommissioner og kurtage.

Samt har kendskab til

- forskellige skibstypers dimensioner, design, konstruktion og udstyr i tørgodsbefragtning og forskellen til linjeskibe og tankere.
- forskellen i struktur, formål og kontrakter for voyage og time charter.
- skibsklassificering og inspektioner.
- mæglernes arbejdsredskaber, herunder brug af e-commerce, markedspladserne, de anvendte forkortelser og detaljer, som bør være indeholdt i et tilbud for enten time eller voyage charter.
- mægler og principals ansvar, hvad brud på dette ansvar vil medføre og muligheden for forsikring i en sådan situation.
- markedskræfterne for de fire hovedtyper af gods, hedging og effekten på behov for fragt.
- forskellige muligheder for at afgøre tvister og forstå skibsejernes sammenslutninger og deres roller ved behandling af reklamationer.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- planlægge anvendelse af skibstyper til forskelligt gods, distance og geografisk område. Og ud fra dette at beregne et Voyage Estimat inklusiv variabler som bunker, draft begrænsning, frisk vand og loadline zoner.
- Beregne, hvornår liggetiden starter, under hvilke omstændigheder liggetiden kan afbrydes og hvordan den beregnes. Herunder kunne anvende princippet "once on demurrage always on demurrage," Laytime Statement og Voylay Rules.
- beregne den samlede fragtomkostning ud fra hyre, hvordan betalingen er forfalden og formidle resultatet. Herunder kunne forklare de ekstra betalinger, som kan forekomme.
- anvende skibes mål, dimensioner og vægte til at beregne kapaciteten og dermed den mulige last og efterfølgende stuveplan. Herunder tage hensyn til karakteristika, krav og risici fra de fire hovedtyper af tørgods (kul, malm, korn og gødning).
- tegne simple planer over de mest almindelige tørgodsskibstyper og kunne identificere dimensioner og karakteristika.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- udarbejde Charter Party i et tværfagligt samarbejde, herunder bruge en af standardformularerne og kunne fortolke reglerne i Charter Partyet og forklare behovet for ekstra klausuler.
- analysere et B/L og reflektere over ansvaret skibsejer og B/L holder har over for hinanden. Herunder de praktiske problemer, der kan opstå, hvis der ikke kan fremvises et Clean B/L.

Indhold

- Tørlastbefragtningsmarkedet, dets markedscentre, aktører, skibstyper, regler og kutymer.
-

Modul Vf2: Linjefart

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at agere ud fra en overordnet forståelse af industrien for linjefart samt anvende dette i et tværfagligt perspektiv.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- container management, herunder eje versus leje, reparationer, tracking og kontrolsystemer.
- terminologien for mål (tonnage, kapacitet og dimensioner), håndteringsudstyr ombord på skibene, havne og terminalers funktion, udstyr og layout.

Samt har kendskab til

- IMOs klassificering af farligt gods, herunder de forskellige klasser.
- varetyper, der normalt håndteres i linjetrafik. Transport- og pakkemetoder, herunder containeriseret gods, pallegods, LCL/FCL, standard og specialemballage.
- stuvning og dets betydning for økonomien for linjefart.
- struktur, ledelse, styring, tekniske og kommercielle funktioner i linjefartselskaberne.
- behandling af forespørgsler og bookingsystemer, import- og eksportreguleringer, toldbehandling, CISG og Incoterms.
- markedets alliancer, konsortier, kapacitetsaftaler og konferencer. Herunder regulering og kontrol fra Federal Maritime Commission (USA) og Konkurrencedirektivet (EU).
- udviklingen af udbud og efterspørgsel på markedet.
- sølovens ansvar og begrænsninger, procedurer for behandling af fordringer, behovet for de forskellige former for forsikringer for gods og skibe, brugen af agenter og deres rolle i placering af ansvar.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- planlægge anvendelsen af feeder service, enten i form af landevej-, jernbane- eller skibstransport.
- anvende IMO klassificering af farligt gods.
- sammensætte en formel prisstruktur for FCL, LCL og commodities med justerfaktorer som eksempelvis CAF, BAF, war risk mm, afgifter som eksempelvis THC, AMS, container demurrage mm og sammenhængen til firmaets dækningsbidrag, markedsandel og kapacitetsudnyttelse. Prisstrukturen skal kunne formidles internt til fagfæller og ikke-specialister og eksterne samarbejdspartnere.
- vurdere anvendelsen af de forskellige containertyper og hele konceptet med containeriseringen.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- vurdere i et tværfagligt samarbejde anvendelse af forskellige skibstyper som containerskibe (inkl. cellular/noncellular, post Panamax, feeders, "Fast Ships"), Ro-Ro (inkl. passager- og fragtfærger, Deep Sea Ro-Ro/containerskibe, fragt Ro-Ro og special Ro-Ro) og specialskibe som køleskibe og pramme.
- reflektere over de forskellige typer af B/L, effekten af de forskellige regler fra Haag, Visby og Hamburg, vigtigheden af påtegning og kunne vurdere, hvorvidt et B/L er "clean" eller "dirty."

Indhold

- Linjefartens verden med Container, Ro-Ro og Break-Bulk, ruter og havne.
- Linjefartens service – herunder forskellen på
- Øst/vest og nord/syd.
- Round the World (RTW), Pendul, Hub & Spoke og End-to-End.

Modul Vf3: Offshore support

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at agere ud fra en overordnet forståelse af offshore industrien samt anvende denne i et tværfagligt perspektiv for supportering af industrien.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- udbud og efterspørgsel på Offshore Support Industri markedet lokalt og globalt.

Samt har kendskab til

- offshore Industriens termer og forkortelser.
- geografiske markeder og deres forskellige krav til skibstyper og antal.
- forskellige politiske og miljømæssige holdninger på de forskellige geografiske markeder.
- Knock for Knock princippet, Hold Harmles aftaler og godtgørelser.
- bemandingsregler for de forskellige skibstyper og behovet for erfaring i de enkelte funktioner. Herunder arbejdsmiljøregler og sikkerhedsregler og nødvendigheden og karakteren af undersøgelse og rapportering ved uheld.
- udstyr, der anvendes til efterforskning efter og udvinding af olie og gas. Herunder hvilket udstyr, der anvendes i hvilke situationer og geografiske markeder.
- forskellige skibstypers design, karakteristika og udstyr. Herunder den udvikling, der er sket i de sidste år og den udvikling, der forventes at ske de næste 5-10 år i fx fremdrift og forankring.

-
- mæglerens rolle, arbejdsmetoder og juridiske forpligtelser samt Charterers, ejers og logistikfirmaernes involvering og forpligtelser.
 - IMO og de forskellige kategorier af farligt gods. Herunder krav til stuvning af tørre og flydende produkter, rensning af tanke, last på dækket, specielt gods og farligt gods.
 - logistikken på land for at understøtte og øge hurtigheden af operationen for skibene i deres supportopgave.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- udarbejde charteraftaler ud fra industriens aftaler med relevante afvigelser. Aftalerne skal også indeholde dage til vedligeholdelse, afbrydelsesprovision, mulighed for at anvende erstatningsskib, underleverandør, skadeserstatningen og eventuel profitdeling.
- udarbejde en supportplan afhængig af hvilken type offshore, der skal supporteres. Det kan være platform, løftepram, pipeline (rigid/flexible, risers/umbilicals eller kabel), bemandingsenheder, FPSO, fortøjningssystemer, sugningsanker eller undervandstrukturer. Planen skal indeholde skibstype, bemanning og tider og skal kunne formidles til fagfæller, ikke-specialister og samarbejdspartnere.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- analysere i et tværfagligt samarbejde behovet og muligheder for en bestemt skibstype med fordele og ulemper til de forskellige supportfunktioner som eksempelvis rørhåndtering, håndtering af anker, slæbning og redning, støttefunktion, overvågning, undervandsarbejde, dykker og ROV support, tunge løft og flytning af rigge.

Indhold

- Offshore Support industrien, dets markedscentre, aktører, skibstyper, regler og kutymmer.

Modul Vf4: Tankbefragtning

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at agere ud fra en overordnet forståelse af tankbefragtning samt anvende denne i et tværfagligt perspektiv.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- vigtigheden af behandling af reklamationer, kommissioner og kurtage.

Samt har kendskab til

-
- oliens vej fra udvinding over raffinering til forbrug. Herunder forskellen på crude oil og de afledte produkter.
 - placering af produktionsområder, raffinaderier, pipeliner, terminaler og ruter som olier, gasser og kemikalier bevæges igennem. Herunder struktur og placering af typiske læsse- og lossefaciliteter og de typiske forkortelser forbundet med dette.
 - markedskræfterne bag udbud og efterspørgsel af tanktransport.
 - ejernes, charternes og mæglernes ansvar og forpligtigelser i kontrakterne.
 - mæglernes arbejdsredskaber, herunder brug af e-commerce, markedspladserne, de anvendte forkortelser og detaljer, som bør være indeholdt i et tilbud for enten time eller voyage charter.
 - mægler og principals ansvar, hvad brud på dette ansvar vil medføre og muligheden for forsikring i en sådan situation.
 - forskellige muligheder for at afgøre tvister og forstå skibsejernes sammenslutninger og deres roller ved behandling af reklamationer.
 - skibsklassifikationer og inspektioner.
 - forskellen på Dirty Cargoes og Light Clean Cargoes. Og behovet for coating af tanke i særlige tilfælde og IMO certificater.
 - skibets basale konstruktion og de forskellige vægte som udgangspunkt for skibets kapacitet.
 - behovet for, at tankbefragtningsinteressenterne også tænker på de miljømæssige belastninger. Og deres ansvar i henhold til MARPOL, OPA og EU reguleringer.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- tegne simple planer over de mest almindelige tankskibstyper og kunne identificere dimensioner og karakteristika.
- Beregne, hvornår liggetiden starter, under hvilke omstændigheder liggetiden kan afbrydes, og hvordan den beregnes. Herunder kunne anvende Statement of Facts og Laytime Statement og betydningen af princippet "once on demurrage always on demurrage."
- beregne den samlede fragtomkostning ud fra fragt og hyre ud fra Worldscale, og hvordan betalingen er forfalden. Herunder kunne forklare de ekstra betalinger, som kan forekomme.
- beregne et Voyage Estimat inklusiv variabler som bunker, draftbegrænsning, frisk vand og loadline zoner.
- udarbejde Charter Party, herunder bruge en af standardformularerne og kunne fortolke og formidle reglerne i Charter Partyet og forklare behovet for ekstra klausuler.

Kompetencer

Den er målet, at den studerende kan

- reflektere over de forskellige typer af B/L, effekten af de forskellige regler fra Haag, Visby og Hamburg, vigtigheden af påtegning og kunne vurdere, hvorvidt et B/L er "clean" eller "dirty."
- vurdere i et tværfagligt samarbejde anvendelse af forskellige skibstyper anvendt ud fra godsets karakteristika og skibets karakteristika og det udstyr som pumper, manifold, COW, IGS, SBT og dobbeltkrog. Herunder forskellen på LNG og LPG med det deraf følgende krav til køling, tryk og tanktype.

Indhold

- Tankbefragtningsmarkedet, dets markedscentre, aktører, skibstyper, regler og kutyper.

Uddannelsesretning: Sportsmanagement

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Sportsmanagement giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk. (Sportsmanagement)

GB: Diploma of Business Studies (Sport Management)

Mål for læringsudbytte for Sportsmanagement

Viden

Dimittenden skal

- have viden om og forståelse for fagområdets praksis, teori og metode.
- have viden om sportsindustriens udfordringer og dennes omverden.
- have viden om hvilke udfordringer sportsindustrien står overfor.

Færdigheder

Dimittenden skal

- i en struktureret sammenhæng kunne anvende forretningsmæssige metoder og redskaber til indsamling og analyse af sportsvirksomheders strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige problemstillinger samt vælge og begrunde relevante løsningsmuligheder.
- selvstændigt forstå og anvende relevante teorier og metoder til løsning af en given problemstilling i branchen.
- kunne varetage opgaver, der knytter sig til planlægning og drift inden for branchen.
- formidle ledelsesmæssige og kommercielle overvejelser og initiativer samt praksisnære problemstillinger og løsninger til relevante interessenter og samarbejdspartnere.

Kompetencer

Dimittenden skal

- selvstændigt kunne udvikle egen praksis og indgå i såvel fagligt som tværfagligt samarbejde inden for branchen.
- skal i en given kontekst inden for branchen kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i praksis.
- kunne identificere egne læringsbehov og strukturere egen læring i relation til sportsbranchen.

Modul Rs1: Sportsmarketing

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til selvstændigt og professionelt at kunne analysere, forstå og vurdere anvendeligheden af interne og eksterne forhold i relation

til sportsmarketing. Derudover skal den studerende kunne vurdere anvendeligheden af de forskellige komponenter af det marketingmix, der er relevant for sportsmarketing for derved at kunne integrere denne viden i forbindelse med løsning af praktiske problemstillinger og kunne formidle dette til relevante interessenter.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- markedsføringsmæssige teorier, begreber, strategier og grundregler inden for området sports- og eventindustrien.
- grundregler for analyse af virksomhedens interne og eksterne situation.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne anvende markedsføringsmæssige teorier, værktøjer og strategier, der relaterer sig til sports- og eventindustrien.
- – på et kvalificeret grundlag – kunne vælge og implementere løsningsmodeller, der sikrer bæredygtig forretningsudvikling inden for sports- og eventindustrien.
- formidle problemstillinger og løsningsforslag til samarbejdspartnere og brugere.
- vurdere anvendeligheden af de forskellige komponenter af det marketingmix, der er relevant for derved at kunne integrere denne viden i forbindelse med løsning af praktiske problemstillinger.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere kompleksiteten for derved at udnytte elementer i sportsmarketing for at skabe forretningsmæssig viden og samarbejdsaftaler samt for at sikre bæredygtig forretningsudvikling på strategisk niveau.
- reflektere over metoder og teoriers anvendelsesværdi i forbindelse med planlægning og udvikling af bæredygtige marketingkoncepter.
- vurdere relevans, potentialer og konsekvenser af digitale kommunikationsformer i relation til forskellige virksomheds- og organisationstyper.

Indhold

- Ekstern og intern analyse.
 - Interessentanalyse.
 - Sponsorship.
 - Marketingmix.
 - Marketingplan.
-

Modul Rs2: Sportsmanagement

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne analysere, forstå og formidle en sportsvirksomheds strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige problemstillinger. Den studerende skal også kunne inddrage relevante udviklingstendenser og reflektere herover i en strategisk kontekst.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- særlige strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige vilkår og problemstillinger inden for sports-, event- og fritidssektoren.
- strategiudvikling, organisationsudvikling og ledelsesudøvelse inden for sports-, event- og fritidssektoren.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- anvende forskellige teorier og modeller til belysning af en sportsvirksomheds strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige problemstillinger og udviklingsmuligheder, herunder specielt ledelse af frivillige.
- kunne anvende en tværfaglig og helhedsorienteret strategisk, organisatorisk og ledelsesmæssig tilgang og udmønte denne i et udviklingsprogram og konkrete udviklingsinitiativer i en konkret sportsvirksomhedsmæssig kontekst.
- kunne anvende dialog- og samarbejdsorienterede ledelsesprincipper som "fundamentals" i moderne virksomhedsledelse, herunder coaching.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- reflektere over metoder og teories anvendelsesværdi i forbindelse med planlægning og udvikling af strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige udfordringer og udviklingsmuligheder.
- reflektere over værdien af dialog- og samarbejdsorienterede ledelsesprincipper i udvikling af organisationer inden for sports-, event- og fritidssektoren.

Indhold

- Sportsindustrien i en samfundsøkonomisk perspektiv.
- Ledelse og frivilligledelse.
- Strategisk udvikling.
- Organisationsudvikling.
- Netværk.

Modul Rs3: Sportsøkonomi

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne analysere, forstå og vurdere anvendeligheden af driftsøkonomiske metoder, teorier og teknikker i relation til sportsmanagement. Yderligere at forstå, analysere, vurdere og anvende sportsøkonomiske problemstillinger.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- økonomiske teorier og modeller set i en sportslig kontekst.
- sportsøkonomi i tilknytning til andre brancher.
- mediernes betydning for sportsøkonomien.
- konkurrenceforhold og konkurrencemæssig balance.
- at kunne vurdere geografisk baserede sportsøkonomiske problemstillinger.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne reflektere over valget af specifikke teorier og modeller til analyse af problemstillinger angående sportsøkonomiske perspektiver inden for sports- og eventsektoren.
- kunne anvende metoder og redskaber til indsamling og analyse af information, som kan medvirke til at løse sportsøkonomiske problemstillinger.
- kunne begrunde de valgte løsninger og relaterede handlinger og formidle dette til relevante interessenter.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- identificere sportsøkonomiske aspekter, som skal optimeres for derved at kunne påvirke organisationens samlede "performance" i positiv retning.
- definere "best practices" inden for en sportsøkonomisk kontekst, hvilket kan skabe et fundament for fremtidig organisatorisk bæredygtighed inden for sports- og eventsektoren.

Indhold

- Indtægtskilder.
 - KPI'er og succeskriterier.
 - Microøkonomi.
 - De enkelte sportsvirksomheders konkurrenceforhold og strategiske situation.
-

Modul Rs4: Sportsjura

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til selvstændigt og professionelt at kunne analysere, forstå og vurdere det basale juridiske system, terminologien heri samt juridiske principper i tilknytning til både professionel og rekreativ sport. Yderligere skal den studerende kunne analysere, identificere, forstå og vurdere juridiske problemstillinger og forgreninger heraf samt kunne anvende dette til at forebygge og operationalisere det juridiske ansvar for organisationer inden for sports-, event- og fritidssektoren.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- dansk idræts lovgrundlag og de økonomiske kredsløb.
- idrættens organisering – på lokalt (kommunalt), nationalt og globalt plan – set i juridisk perspektiv.
- idrættens tvistbehandling.
- gældende regler og dopingbestemmelser.
- EU's konkurrenceretsregler og den danske konkurrencelov, herunder reglernes anvendelse i relation til tv-transmissionsaftaler.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- vurdere det juridiske aspekt i sportsskader og ansvar for skader i sport.
- vurdere "Sportsvirksomhedens" ansvar uden for kontraktforhold.
- vurdere sportsvirksomhedens forsikringsbehov på et grundlæggende niveau.
- planlægge, opstille og tilsikre, at procedurer i organisationen overholder lovgivningen og øvrige regelsæt i forhold til både ansatte, frivillige, offentlige myndigheder, sportsudøvere, organisationer m.fl.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- selvstændigt indgå i en forhandling og reflektere over de juridiske problemstillinger.
- udarbejde kontrakter og indgå aftaler samt vurdere de juridiske konsekvenser heraf.

Indhold

- Folkeoplysningsloven samt andre relevante love inden for sportssektoren.
- Kontraktlige forhold.
- Forhandling og aftaler.
- Licenser.
- Doping.

Uddannelsesretning: Transport og supply chain optimering

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Transport og supply chain optimering giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (Transport og supply chain optimering)

GB: Diploma of Business Studies (Transport and supply chain optimization)

Mål for læringsudbytte for Transport og supply chain optimering

Viden

Dimittenden skal

- kunne identificere egne læringsbehov og egen læring.
- opnå en teoretisk og metodemæssig viden om de mest centrale og væsentlige begreber og modeller inden for retnings fagområder, dog med særligt vægt på fagområderne:
 - a. Økonomisk analyse, konsekvens og logistikoptimering, risikovurdering samt projektstyring i forbindelse med tenders og følger heraf.
- kunne forstå og reflektere over teorier, metoder og praksis i forbindelse med strategisk og analytisk risikostyring, værdikædeoptimering, forskellige virksomhedstypers interne/eksterne regnskab og tendermanagement.

Færdigheder

Dimittenden skal

- ud fra aktuel intern/ekstern regnskabsmæssig, strategisk og analytisk risikostyring, markedsanalyse, værdikædeoptimering, tender management og ledelsesmæssige problemstillinger i virksomheder kunne kombinere en praktisk forståelse med relevante teorier og metoder med henblik på mulige løsningsforslag.
- selvstændigt kunne identificere relevante økonomiske, juridiske samt markeds-, styrings- og ledelsesmæssige problemstillinger på tværs af virksomhedstyper og størrelse.
- kunne vurdere og foreslå relevante løsningsmodeller til konkrete problemstillinger inden for de ovennævnte fagområder.

Kompetencer

Dimittenden skal

- opnå kompetencer, der gør vedkommende i stand til at varetage løsningen af typiske arbejdsopgaver inden for transportvirksomheders afgivelse og projektstyring af tenders, værdikædeoptimering og forretningsudvikling i kunderelationer.
 - besidde kompetencer, der kvalificerer vedkommende til at kunne indgå i forskellige samarbejds-konstellationer, både internt i virksomheden, men også med eksterne interessenter – på både strategisk, taktisk og operationelt niveau i organisationen.
-

Modul Rs1: Strategisk økonomi

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne bistå ledelsen i relation til virksomhedens økonomiske udfordringer, kunne analysere og vurdere virksomheder og price risici samt kunne anvende nøgletal som styringsværktøjer.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- samfundsøkonomi, herunder mikro- og makroøkonomiske forhold.
- værdikæder og risici.
- virksomhedens økonomiopgave og datagrundlag.
- samt overblik over aktørerne på kapitalmarkederne, herunder forståelse for finansieringsmuligheder.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne vurdere værdikæders økonomiske sammenhænge, herunder vurdere fordele og ulemper ved en åben økonomi.
- kunne anvende proceskalkulation med flere produkter og omkostningsparametre.
- kunne arbejde med analytiske og strategiske vurderinger af virksomheder ved hjælp af relevante nøgletal.
- gennemføre en analytisk og strategisk tilgang til risikostyring.
- gennemføre en Risk Management plan, herunder kunne identificere, kvantificere og kvalificere risici.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- skabe sammenhæng mellem teoretiske og praktiske kalkulationsværktøjer i relation til erhvervets produktudbud.
- gennemføre en strategisk og analytisk tilgang til risikostyring.
- indgå i virksomhedens strategiske økonomiske opgaver sammen med ledelsen.
- selvstændigt vurdere, analysere og anvende økonomiske nøgletal som styringsværktøj.

Indhold

- At bistå ledelsen i relation til virksomhedens økonomiske udfordringer.
 - Analyse og vurdering af virksomheder.
 - Vurdering og price risici.
 - Nøgletal som styringsværktøj.
-

Modul Rs2: Kompetitiv logistik

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at få forståelse for elementerne i den samlede værdikæde samt at kunne indgå i en række forskellige former for strategiarbejde, herunder at kunne designe forsyningskæder på både det taktiske og strategiske niveau.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- centrale områder inden for Supply Chain Management, tredjepartslogistik, fjerdepartslogistik, direkte distribution m.m.
- kundens værdikæder og omkostningsprofil.
- effektiviseringsværktøjer, styringsfilosofier samt kvalitets-, sikrings- og styringssystemer – som fx ABC-analyse, Lean, Push/Pull, JIT, Fordisme, MRP I, MRP II, TQM og Lead Time Reduction.
- egen virksomhed og kundens "flow".

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne anvende optimeringsteorier og analyseredskaber, som vil gøre den studerende i stand til at aflæse de konsekvenser, som kundens logistikoptimering har.
- kunne optimere transportørens produktudvikling, kompetenceniveau samt investeringsbehov.
- kunne vurdere kundens værdikæder og omkostningsprofil og anvende disse aktivt.
- kunne vurdere konsekvenser i relation til egen produktudvikling, placering og funktion på værdikæden.
- kunne arbejde med relevante analysemetoder, herunder kundeanalyse, effektiviseringsværktøjer, styringsfilosofier samt kvalitets-, sikrings- og styringssystemer, således at man kan indgå i et tværgående teamsamarbejde.
- kunne indgå proaktivt i strategiarbejde både eksternt og internt.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- indgå proaktivt i strategiarbejde både eksternt og internt i relation til optimering af forsyningskæden.
- designe forsyningskæden på taktisk og strategisk niveau, herunder indgå i relation til ledelsen både internt som eksternt.
- selvstændigt vurdere og komme med forslag til optimering af forsyningskæden, ydelser og produkter samt vurdere og imødegå risici.
- indgå som sparringspartner både internt og eksternt i relation til at styrke både egen og kunders strategiske og operationelle konkurrenceforhold.

Indhold

- Elementerne i den samlede værdikæde.
 - Strategiarbejde både eksternt og internt.
 - Design af forsyningskæden på taktisk og strategisk niveau.
-

Modul Vf1: Tender management

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne forstå og agere med aktørerne i en tender inden for transport, herunder at kunne forstå de indbyggede risici samt arbejde med projektbeskrivelser, -roller og -processer.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- aftaleret, herunder aftaleindgåelse og aftalers gyldighed.
- aftalers omfang og fortolkning og International aftaleindgåelse.
- centrale metoder og modeller inden for begrebet key account management (hvordan tilfører man værdier til kunden, IT, services mm.).
- faserne i forhandlinger.
- muligheder for at minimere risici.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne vurdere økonomiske forhold, der indgår i tenders samt kunne identificere, vurdere og analysere udbudsmateriale.
- kunne anvende projektstyringsværktøjer og faserne samt strukturere projektet i faser og herunder kunne vurdere økonomien, der indgår.
- kunne udføre opfølgning på resultater og tender-udbud både internt som i relation hos andre aktører.
- kunne sikre økonomi, ressourceforbrug og dokumentationen ved opfølgning.
- kunne vurdere risici og udarbejde en risk-analyse.
- have redskaber (kommunikative) til at stille kritiske eller opklarende spørgsmål i bud (tender)fasen.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- indgå i rollen som projektleder i alle projektets faser.
- kritisk vurdere og afdække risici og finde/rådgive om minimering af disse.

-
- arbejde strategisk med projektbeskrivelser og -specifikationer, herunder projektets faser, processer og struktur ved etablering, udvikling og afslutning af tender-projekter.

Indhold

- Aktører der indgår i en tender inden for transport og den risiko, der ligger heri.
- Projektlederrollen i forbindelse med tenders, herunder at udfærdige projektbeskrivelser og specifikationer.
- Projektets faser, herunder at etablere, udvikle og afslutte tender-projekter.
- Projektets processer og struktur i relation hertil.
- Rådgivning omkring tenders på strategisk niveau.

Modul Vf2: Strategisk forretningsudvikling

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne indgå i forretningsens udvikling på strategisk niveau samt at kunne identificere forretningsmæssige udviklingsmuligheder.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- et strategisk overblik via relevante analysevalg.
- samspillet mellem det omgivende forretningsmiljø (kontekst) og forretningsmodellen og dermed forandringstemaer.
- hvordan man som team skaber en konkret portefølje af strategiske initiativer.
- hvordan virksomheden i fællesskab kommer fra strategi til handling.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne vurdere og udarbejde en markedsanalyse/markedsposition.
- kunne udfærdige en konkurrentanalyse og udarbejde anbefalinger hertil.
- kunne drive og udvikle koncepter (perspektiver for forretningsområder) samt anvende forskellige innovationsværktøjer.
- kunne forstå trends og kundeadfærd.
- kunne forstå og inddrage kunder og kunders kunder i relation til forretningsudviklingen.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- kortlægge og forstå virksomheds-/forretningsmodeller.

-
- agere i værdikæden.
 - forstå forandringsteori, og hvordan der skabes forandringer.
 - forstå, hvordan virksomheden kommer fra strategi til handling.

Indhold

- Forretningens udviklingen på strategisk niveau.
 - Identificering af forretningsmæssige udviklingsmuligheder.
 - Operationalisering af handlinger på indsatser.
 - Handlungsplan i relation til virksomhedens kompetencer.
-

Modul Vf3: Indkøb og forhandling

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne indgå i indkøbsprocessen samt at kunne udarbejde en forhandlingsstrategi, herunder at kunne forholde sig analytisk til indkøbets faser.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- indkøbets indvirkning på den øvrige organisation.
- indkøbets operationelle faser, herunder sammenhængen mellem indkøb og økonomi.
- hvordan IT-værktøjer kan understøtte og anvendes i relation til nøgletal og processen.
- de juridiske konsekvenser, som løbende kommer i forbindelse med en indkøbssituation.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne gennemføre en segmentering/portefølje.
- kunne beskrive og analysere indkøbsplanlægning og kunne indgå i forhandlinger med leverandører.
- kunne gennemføre forecasting samt udarbejde forskellige scenarier for en Indkøbsstrategi.
- kunne beskrive den løbende procesudvikling (BPR).
- kunne gennemføre benchmarking, oprette og arbejde med målstyring samt gennemføre interesentanalyser.
- kunne vurdere og forholde sig til risici, herunder arbejde med simple juridiske problemstillinger.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- forholde sig analytisk til indkøbets operationelle faser og udforme en indkøbsstrategi.
- beherske forhandlingsprocessens strategi og teknik for at opnå et forbedret forhandlingsresultat.

- indgå som sparringspartner og projektleder i relation til virksomhedens ledelse i relation til indkøb og forhandlinger.

Indhold

- Indkøbsprocessen.
- Udarbejdelse af forhandlingsstrategi.
- Forberedelse af selve forhandlingen.
- Indkøbets indvirkning på organisationen.
- Indkøbets operationelle faser, herunder sammenhængen mellem indkøb og økonomi.

Udannelsesretning: Økonomi og regnskab

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretningen Økonomi og regnskab giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (Økonomi og regnskab)

GB: Diploma of Business Studies (Business economics)

Mål for læringsudbytte for Økonomi og regnskab

Viden

Dimittenden skal

- kunne identificere egne læringsbehov og egen læring.
- opnå en teoretisk og metodemæssig viden om de mest centrale og væsentlige begreber og modeller inden for retnings fagområder, dog med særligt vægt på fagområderne:
 - a. Internt/eksternt regnskab, investering/finansiering og den strategiske ledelsesopgave, der følger heraf.
- kunne forstå og reflektere over teorier, metoder og praksis i forbindelse med styring af forskellige virksomhedstyper interne/eksterne regnskab, investeringsbehov, finansiering og ledelsesmæssige opgaver.

Færdigheder

Dimittenden skal

- ud fra aktuelle interne/eksterne regnskabs-, investerings-, finansierings- og ledelsesmæssige problemstillinger i virksomheder kunne kombinere en praktisk forståelse med relevante teorier og metoder med henblik på mulige løsningsforslag.
- selvstændigt kunne identificere relevante økonomiske styrings- og ledelsesmæssige problemstillinger på tværs af virksomhedstyper og størrelse.
- kunne vurdere og foreslå relevante løsningsmodeller til konkrete problemstillinger inden for de ovennævnte fagområder.

Kompetencer

Dimittenden skal

- opnå kompetencer, der gør vedkommende i stand til at varetage løsningen af typiske arbejdsopgaver inden for virksomheders økonomi- og finansfunktioner.
 - besidde kompetencer, der kvalificerer vedkommende til at kunne indgå i forskellige samarbejds-konstellationer, både internt i virksomheden, men også med eksterne interessenter – på både strategisk, taktisk og operationelt niveau i organisationen.
-

Modul Rs1: Investering og finansiering

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne danne sig et overblik over aktørerne på kapitalmarkederne samt få indblik i de relevante investeringsprodukter. Ligeledes at kunne optræde som sparringspartner for virksomhedens ledelse vedrørende sammensætningen af virksomhedens aktiver og passiver. Endvidere at kunne rådgive samme om fremskaffelse af egenkapital og fremmedkapital. Risici, prissætning af finansielle produkter samt finansiell gearing berøres.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- kapitalmarkedernes rolle og funktion.
- beregningsmetoder for omkostninger ved investeringsprodukter samt ÅOP for investeringsbeviser og strukturerede produkter.
- udvidet porteføljeteori og porteføljekonstruktion. Finansielle instrumenter med fokus på futures og optioner, herunder prissætning og afdækning af risici.
- principper for udregning af virksomhedens kapitalomkostning under hensyntagen til den vertikale kapitalstruktur.
- prospekter for udlejningsejendomme (herunder ejendomme i K/S-regi) i forhold til rentabilitet og risikoanalyse.
- mulige tiltag for hovedaktionærer til planlægning af et generationsskifte for en virksomhed i selskabsform, herunder kende til motiverne for etablering af holdingselskab.
- finansieringsmuligheder ved generationsskifte af en virksomhed i selskabsform.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne vurdere rentestrukturen og dens afledte virkninger og effekter på investeringsprodukter.
- kunne forstå obligations- og aktiemarkedsteori, herunder nøgletal.
- kunne vurdere overordnet porteføljeteori, herunder sammenhængen mellem afkast og risiko og principper vedrørende risikospredning.
- kunne redegøre for strukturen i strukturerede produkter.
- kunne vurdere og rådgive om virksomheders finansielle strategier.
- kunne vurdere fundingomkostninger og solvensbelastning for givne finansielle produkter – og deraf afledt kunne vurdere prissætningen til brugeren af det finansielle produkt.
- kunne vurdere virksomheders finansielle og valutariske risici samt kunne formidle forslag til afdækning af disse risici.
- kunne rådgive om finansieringsløsninger under hensyntagen til rentabilitet, likviditet, mobilitet og formuerisiko.
- kunne redegøre for mulighederne til fremskaffelse af egenkapital til en virksomhed i selskabsform.
- kunne vurdere rentabilitet og likviditet ved forskellige fremmedkapitalkilder, herunder leasing.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- afdække og vurdere en investorprofil med henblik på at kunne udarbejde og formidle investeringsforslag til en virksomhed med overskudslikviditet, herunder rådgivning om placering af finansielle aktiver i et holdingselskab.
- forstå finansielle investeringsprodukter inden for mærkningsordningens kategorier "grøn" og "gul".
- udarbejde forslag til virksomhedens finansieringssammensætning. Forslagene skal indeholde optimalt valg mellem fremmedkapital og egenkapital under hensyntagen til virksomhedens kapitalstruktur – såvel vertikalt som horisontalt.
- rådgive en virksomhed i selskabsform om mulighederne for fremskaffelse af fremmedkapital.

Indhold

- Aktørerne på kapitalmarkederne, herunder finansieringsmuligheder til virksomheder i selskabsform (til og med regnskabsklasse-C).
- Investeringsprodukter (grøn og gul) samt komplekse investeringsprodukter (rød) til virksomheder i selskabsform.
- Sparringspartner for virksomhedens ledelse omkring sammensætningen af virksomhedens aktiver og passiver, herunder muligheder for optimering af vertikal og horisontal balancestruktur.
- Rådgivning om fremskaffelse af egenkapital og fremmedkapital til en virksomhed i selskabsform.
- Driftsmæssig og finansiell gearing i en virksomhed i selskabsform.
- Grundprincipperne for prissætning af finansielle produkter, herunder produkternes kapitalbelastning for den finansielle udbyder.
- Planlægning af et generationsskifte for en virksomhed i selskabsform.
- Finansielle og valutariske risici for en virksomhed i selskabsform, herunder forslag til afdækning af disse risici.

Modul Rs2: Eksternt og internt regnskab

ECTS-point: 10

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at kunne arbejde med centrale regnskabsmæssige principper og redskaber til brug for arbejdet med både interne- og eksterne regnskaber. Herunder kobles det ledelsesmæssige aspekt på med henblik på styring af virksomhedens aktiviteter, kapacitet og likviditet.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- virksomhedens økonomiafdelings arbejdsopgaver, herunder forståelse for datagrundlaget for opstilling af regnskaber.

-
- udvalgte metoder og modeller, der anvendes i forbindelse med virksomhedens bogføring og årsafslutning.
 - regnskabsmæssige begreber, teorier og metoder for udarbejdelse af årsrapporter, herunder begreberne retvisende billede, indregning, måling og klassifikation.
 - årsregnskabsloven og dens opbygning med hovedvægten lagt på reglerne i regnskabsklasse A og B (små og mellemstore virksomheder – SMV-virksomheder).
 - begreber og definitioner i omkostningsteorien i forbindelse med det interne regnskab og kunne redegøre for fordele og ulemper herved.
 - virksomhedens regnskabssystem, herunder allokering af omkostninger til art, sted og formål.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne anvende teorier og metoder til afslutning af et regnskab, herunder opstilling af årsrapport for ÅRL's klasse A og B (SMV-virksomheder).
- kunne vurdere og formidle årsrapporter for SMV-virksomheder.
- kunne anvende et udvalgt og almindeligt forekommende økonomistyringssystem og økonomistyringsmodeller.
- kunne vurdere, opstille og vælge løsningsmuligheder inden for økonomiske styringsredskaber.
- kunne formidle løsningsmuligheder omkring udarbejdelse og formidling af økonomisk præsentationsmateriale.
- kunne analysere årsrapporter og forstå regnskabsposters indhold og indbyrdes sammenhæng.
- kunne inddrage relevante overvejelser omkring alternative modeller og metoder til brug for analyser af omkostningers "opførsel".
- kunne vurdere relevansen og brugbarheden af forskellige omkostningsberegninger og omkostningsmetoder til brug for handlingsbeslutninger i forbindelse med omkostningsrelaterede problemstillinger.
- kunne vurdere hensigtsmæssigheden i forskellige former for fordeling af direkte såvel som indirekte fordelinger af omkostninger, eksempelvis anvendelse af ABC- og target costing.
- kunne tilrettelægge særlige styringsredskaber, eksempelvis Balanced Scorecard og strategy maps.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere regnskabsføring og regnskabsafslutning i en SMV-virksomhed.
- udarbejde og analysere årsrapporter for personligt ejede virksomheder og mindre selskaber med udgangspunkt i virksomhedens bogholderi.
- forstå begreber og definitioner i omkostningsteorien i forbindelse med det interne regnskab og redegøre for fordele og ulemper herved.
- forstå virksomhedens regnskabssystem, herunder allokering af omkostninger til art, sted og formål.
- beskrive, sammenfatte, analysere og forklare almindeligt anvendte interne regnskabsteorier.
- analysere og anvende virksomhedens omkostningsdata.
- opgøre beslutningsrelevante kalkuler om rentabilitet, priser, produkt-mix, processer og aktiviteter.

Indhold

- Centrale regnskabsmæssige principper og redskaber til brug for arbejdet med såvel det interne som det eksterne regnskab.
- Det interne regnskab som et ledelsesredskab i forbindelse med styring af virksomhedens aktiviteter, kapacitet og likviditet.
- Omsætning af regnskabsteoretiske begreber til konkret praksis i forbindelse med præsentation af virksomhedens regnskabsmæssige information overfor såvel interne som eksterne interessenter.

Modul Rs3: Strategisk ledelse og økonomistyring

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at forstå sammenhængen mellem strategisk ledelse og den løbende økonomistyring.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- virksomhedens regnskaber, herunder resultatopgørelse, balance og likviditetsbeskrivelse.
- virksomhedens budgetforudsætninger på det strategiske, taktiske og operative niveau, herunder fastlæggelse af mål, strategier og planer på de forskellige niveauer.
- virksomhedens budgetter på det strategiske, taktiske og operative niveau, herunder resultatbudget, balancebudget og likviditetsbudget.
- budgetkontrol på det operative, taktiske og strategiske niveau med beregning af afvigelser, fastlæggelse af årsager til og ansvar for afvigelserne.
- indsatsområder på det operative, taktiske og strategiske niveau ud fra afvigelser, fastlagte årsager og ansvar.
- konsekvensberegninger af afvigelserne på det operative, taktiske og strategiske niveau og prioriteringer mellem forskellige (nødvendige) tiltag ud fra konsekvensberegningerne.
- budgetrevision på det operative, taktiske og strategiske niveau.
- et overvågnings- og varslingssystem med relevante nøgletal (KPI'er) til brug i forbindelse med den operative, taktiske og strategiske ledelse.
- sammenhængene mellem strategisk ledelse, taktisk ledelse, operativ ledelse og det udførende daglige arbejde i en virksomhed.
- SWOT-modellen med virksomhedens forretningsgrundlag, eksterne områder og interne områder.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne udarbejde virksomhedens regnskaber, herunder resultatopgørelse, balance og likviditetsbeskrivelse.

- kunne udarbejde virksomhedens budgetforudsætninger på det strategiske, taktiske og operative niveau, herunder fastlæggelse af mål, strategier og planer på de forskellige niveauer.
- kunne udarbejde virksomhedens budgetter på det strategiske, taktiske og operative niveau, herunder resultatbudget, balancebudget og likviditetsbudget.
- kunne gennemføre budgetkontrol på det operative, taktiske og strategiske niveau med beregning af afvigelser, fastlæggelse af årsager til og ansvar for afvigelserne.
- kunne fastlægge indsatsområder på det operative, taktiske og strategiske niveau ud fra afvigelser, fastlagte årsager og ansvar.
- kunne gennemføre konsekvensberegninger af afvigelserne på det operative, taktiske og strategiske niveau og prioriteringer mellem forskellige (nødvendige) tiltag ud fra konsekvensberegningerne.
- kunne opbygge et overvågnings- og varslingssystem med relevante nøgletal (KPI'er) til brug i forbindelse med den operative, taktiske og strategiske ledelse.
- kunne opstille sammenhænge mellem strategisk ledelse, taktisk ledelse, operativ ledelse og det udførende daglige arbejde i en virksomhed.
- kunne udarbejde forskellige beslutningsgrundlag i forbindelse med ovennævnte.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- selvstændigt vurdere sammenhængen mellem økonomistyring og strategisk ledelse samt begrunde og vælge relevante tiltag til styrkelse af dette.
- selvstændigt rådgive topledelsen i en virksomhed om nødvendige tiltag på grundlag af et ajourført forretningsgrundlag.
- selvstændigt rådgive om vigtige forslag til praksisnære og komplekse ændringer i den strategiske ledelse i samarbejde med topledelsen.
- selvstændigt afdække og vurdere forslag til indsatsområder på grundlag af nøgletal og KPI'er og kunne prioritere rækkefølgen.
- selvstændigt forholde sig kritisk til budgetforudsætninger både til resultatbudgettet og likviditetsbudgettet.
- selvstændigt afdække væsentlige praksisnære indsatsområder og udviklingsområder på grundlag af budgetkontrollen.

Indhold

- Sammenhænge mellem strategisk ledelse og den løbende økonomistyring.
 - Omsætning af teoretisk viden inden for strategisk ledelse og den løbende økonomistyring til praktisk viden og praktisk anvendelse.
 - Virksomhedens løbende økonomistyring set i et strategisk perspektiv.
-

Modul Vf1: Grundlæggende skatteret

ECTS-point: 5

Formål

Det er formålet, at den studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer til at øge sit kendskab til fortolkninger, opgørelser og beregninger vedrørende selvstændigt erhvervsdrivende personers subjektive og objektive skattepligt.

Mål for læringsudbytte

Viden og forståelse

Det er målet, at den studerende har viden om og forståelse af

- udviklingsbaseret anvendt teori og metode inden for skattelovgivning.
- skatterettens udvikling og den praktiske løsning og formidling af skatteretslige problemer.

Færdigheder

Det er målet, at den studerende har færdigheder til at

- kunne anvende og formidle regler for opgørelse af skattepligtig indkomst for personer og personligt ejede virksomheder.
- mestre skatteberegning for fysiske personer.
- mestre reglerne for aktieavancer samt udbytte for fysiske personer.
- kunne vurdere de skattemæssige virkninger af at besidde og afstå finansielle produkter.
- kunne vurdere de skattemæssige virkninger af at besidde og afstå fast ejendom.
- kunne begrunde anvendelsen af skattemæssige afskrivninger.

Kompetencer

Det er målet, at den studerende kan

- håndtere komplekse valg mellem forskellige beskatningsmodeller for personligt ejede virksomheder.
- håndtere reglerne inden for selskabsbeskatning (herunder underskud, sambeskatning, aktieavancer mv.).
- selvstændigt indgå i tværfagligt samarbejde omkring udviklingsorienterede skatteretlige problemstillinger.
- udvikle egen viden og færdigheder i relation til ny lovgivning og praksis inden for skatteretten.
- påtage sig ansvar inden for rammerne af en professionel tilgang til skatteret samt identificere egne læringsmål.

Indhold

- Anvendelsesorienteret kendskab til fortolkning, opgørelser og beregninger vedrørende selvstændigt erhvervsdrivende personers subjektive og objektive skattepligt.

Bilag 3: Prøveallonge for Den merkantile diplomuddannelse

Gældende fra 1. august 2018 for studieordningen for Den merkantile diplomuddannelse vedrørende prøveformer, bedømmelsesformer og bedømmelsesgrundlag.

Den udbydende institution foretager valg af prøveform og eksamen ud fra dette bilag.

I henhold til Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (Eksamensbekendtgørelsen), BEK nr. 1500 af 02/12/2016 og Bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr. 1012 af 02/07/2018 samt studieordningen for Den merkantile diplomuddannelse har udbyderne af uddannelsen fastsat nedenstående prøvebestemmelser:

GENERELLE BESTEMMELSER

- A. Uddannelsens prøver og placering af prøver i uddannelsesforløbet
- B. Bedømmelse
- C. Frist for afmelding til prøver samt afholdelse af syge- og omprøve

PRØVEFORMER

- D. Prøveformer, herunder formkrav til besvarelse

SÆRLIGE FORHOLD

- E. Anvendelse af hjælpemidler
- F. Det anvendte sprog ved prøven
- G. Særlige prøvevilkår
- H. Brug af egne og andres arbejder
- I. Øvrigt om prøveafholdelse
- J. Bedømmelse af den studerendes formulerings- og staveevne
- K. Klage og anke

For bedømmelse efter hvert modul gælder følgende bekendtgørelser:

1. Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser (Eksamensbekendtgørelsen), BEK nr. 1500 af 02/12/2016.
2. Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse ved uddannelser på Uddannelses- og Forskningsministeriets område (Karakterbekendtgørelsen), BEK nr. 114 af 03/02/2015.

Alle efterfølgende henvisninger til § i dette dokument er henvisninger til eksamensbekendtgørelsen.

Bemærk, at begreberne *prøve* og *eksamen* anvendes som substitutter for hinanden.

Generelle bestemmelser

A. Uddannelsens prøver og placering af prøver i uddannelsesforløbet

Prøveformen

Prøveformen kan være skriftlig prøve, mundtlig prøve eller kombinationsprøve.

Den enkelte uddannelsesinstitution fastsætter i sin studievejledning/eksamensvejledning, hvilken prøveform der anvendes for det enkelte modul samt eventuelle formkrav. For det obligatoriske modul Forretningsforståelse og afgangprojektet er prøveformen dog fastlagt og anført i studieordningen samt uddybet nedenfor.

Karakterskala

Alle prøver bedømmes med en karakter i henhold til 7-trins-skalaen.

Karakteren gives normalt umiddelbart efter den mundtlige eksamination; ved skriftlige prøver på et af uddannelsesinstitutionen fastsat og udmeldt tidspunkt.

Individuel prøve eller gruppeprøve

Den enkelte institution fastsætter som udgangspunkt, om der anvendes individuel prøve eller gruppeprøve.

Individuel bedømmelse

Bedømmelsen er altid individuel, uanset om der er tale om individuel prøve eller gruppeprøve. Det betyder, at den enkeltes præstation altid skal kunne identificeres i produkter/projekter, såfremt de indgår i bedømmelsen.

Mundtlig prøve

Den tidsmæssige ramme af mundtlig prøve:

Prøveform	Tid
Afgangseksamen – individuelt	45 minutter inklusiv votering og tilbagemelding
Afgangseksamen – gruppe	45 minutter inklusiv votering og tilbagemelding + 15 minutter pr. deltager
Alle øvrige mundtlige individuelle prøver	30 minutter inklusiv votering og tilbagemelding
Alle øvrige mundtlige gruppeprøver	30 minutter inklusiv votering og tilbagemelding + 10 minutter pr. deltager

Afvikling af prøve/eksamen sker med følgende fordeling:

- 1/4 til mundtligt oplæg
- 2/4 til eksaminationssamtale
- 1/4 til eksaminators og censors votering samt en tilbagemelding til den studerende.

Formalia ved skriftlig fremstilling

Ved en normalside forstås en A4-side med 2400 typeenheder i gennemsnit pr. side inklusiv mellemrum. For-side, indholdsfortegnelse, bilagsliste og litteraturlister indgår ikke i det maksimale sideantal. Bilag kan ikke forventes læst af bedømmerne.

Maksimalt sideantal på skriftlige opgaver som følger:

Antal studerende	5 ECTS	10 ECTS	15 ECTS
1	Maks. 5 sider	Maks. 10 sider	Min. 30 – maks. 40
2	Maks. 8 sider	Maks. 13 sider	Min. 40 – maks. 50
3	Maks. 11 sider	Maks. 16 sider	Min. 50 – maks. 60
4	Maks. 14 sider	Maks. 19 sider	Min. 60 – maks. 70

Placering af prøverne i uddannelsesforløbet

Modulprøverne afslutter de enkelte moduler.

B. Bedømmelse

Prøver bedømmes internt eller eksternt, jf. Studieordningens kapitel 9.

Ved interne prøver foretages bedømmelsen af en eller flere personer udpeget af institutionen.

Ved eksterne prøver foretages bedømmelsen af eksaminator og af en eller flere censorer, der er medlemmer af det landsdækkende censorkorps og beskikket af Styrelsen for Forskning og Uddannelse.

Det fremgår af institutionens studievejledning/eksamensvejledning om prøven er intern eller ekstern, dog således at min. 25 ECTS-point udprøves med ekstern censur, heraf 10 ECTS-point på Ob1 Forretningsforståelse og 15 ECTS-point på Afgangsprojektet.

C. Frist for afmelding til prøver samt afholdelse af syge- og omprøve (jf. §7)

Den studerende har samtidig med tilmelding til det enkelte modul indstillet sig til prøve.

Uddannelsesinstitutionen meddeler eksaminanden tid og sted for prøvens afholdelse samt seneste frist for afmelding. Afmelding til prøven herefter vil tælle som en prøvegang.

Syge- og omprøve (reeksamen)

Består den studerende ikke prøven, kan vedkommende gå til omprøve. Omprøven ligger normalt sammen med de næste ordinære prøver eller i umiddelbar forlængelse af semestret. Den studerende kan gå til omprøve 2 gange, og har således i alt 3 prøveforsøg jf. §7.

En studerende, der har været forhindret i at gennemføre en prøve på grund af dokumenteret sygdom, kan gå til sygeprøve. Sygeprøven ligger normalt sammen med de næste ordinære prøver eller i umiddelbar forlængelse af semestret. Ved dokumenteret sygdom bruger den studerende ikke et prøveforsøg.

Prøveformer

D. Prøveformer, herunder formkrav til besvarelse

Følgende prøveformer kan anvendes:

- Skriftlige prøver
 - a. Skriftlig opgave/papers
 - b. Case
 - c. Temapapir og portfolio
 - d. Læringslogbog
- Mundtlige prøver
- Kombinationsprøver
 - a. Skriftlig opgave med mundtlig eksamen
 - b. Erhvervs-case med mundtlig eksamen
 - c. Temapapir og portfolio med mundtlig eksamen
 - d. Synopsis med mundtlig eksamen
 - e. Refleksionsopgave med mundtlig eksamen
 - f. Produkt med mundtlig eksamen
- Prøveformer obligatoriske moduler
 - a. Ob1: Forretningsforståelse
 - b. Afgangsprøve

Institutionen meddeler den anvendte prøveform til de studerende. Formkrav og varighed mv. for den valgte prøveform fremgår af dette bilags afsnit med indledende bestemmelser.

Skriftlige prøver

Ved skriftlige prøver bedømmes udelukkende det skriftlige produkt.

En skriftlig prøve kan være individuel eller en gruppeprøve.

Individuel skriftlig eksamen

En individuel skriftlig opgave udarbejdes alene af den studerende.

Skriftlig gruppeeksamen

En skriftlig opgave til gruppeeksamen kan udarbejdes af 2, 3 eller 4 studerende.

Ved aflevering i gruppe er indledning, problemformulering og konklusion fælles for gruppen. Ved den øvrige tekst angives det, hvem der har udarbejdet hvilke dele.

Nedenfor gennemgås de forskellige typer af skriftlige opgaver.

a. Skriftlig opgave/papers

En skriftlig opgave er en sammenhængende tekst, der udarbejdes på grundlag af en selvvalgt, og af vejlederen accepteret, problemformulering.

Det skriftlige produkt skal som minimum indeholde følgende elementer:

- Indledning
- Problemstilling og problemformulering
- Begrundet teori-, empiri- og metodevalg
- Analyse
- Konklusion
- Perspektivering
- Eventuelt bilag i begrænset omfang.

b. Case

En case er en beskrivelse af et problem, som har særlig interesse eller opmærksomhed, og som afspejler en relevant, virkelighedsnær situation fra egen praksis. Central er beskrivelsen af problemet og den kontekst, som casen foregår i. Casen må gerne bygge på systematiske observationer og undersøgelser. Væsentligt er, at emnet er fagligt, professionelt og personligt relevant.

Den studerende udarbejder sin case i form af en skriftlig opgave. I den skriftlige opgave danner casen afsæt for formuleringen af en problemstilling, som analyseres ved hjælp af relevante teorier og med inddragelse af aktuelle undersøgelser.

Opgaven munder ud i mulige ændringer af praksis.

c. Temapapir og portfolio

I modulet udarbejder den studerende en portfolio ud fra et selvvalgt tema. Portfolioen er en udvalgt samling af "arbejds papirer", som den studerende har valgt ud fra sit tema. Der er vide rammer for, hvilke papirer der indgår i portfolioen, når de blot er relevante i relation til det valgte tema og den studerendes praksis.

Den studerende vælger et tema eller en faglig synsvinkel som det begrebsmæssige udgangspunkt, det vil sige, den teoretisk/faglige vinkel som arbejds papirerne skal indgå i. Temaets funktion er at skabe en synsvinkel på arbejds papirerne, en teoretisk optik, og dermed skabe en kobling mellem den praksis papirerne beskriver og relevant teori, for derved at skabe sammenhæng mellem teori og praksis.

Temapapiret skal indeholde:

- Tema med kort begrundelse for valg af tema og en kort redegørelse for portfolioens tilblivelse
- Kort præsentation af centrale og anvendte teoretiske begreber
- Analyse og vurdering af sammenhæng mellem teori og praksis
- Kort sammenfatning af arbejdet.

Portfoliolæreprocessen starter med og styres af:

- Den faglige ramme (som er defineret af uddannelsesinstitutionen, underviserne og i sidste ende forskere/teoretikere, som beskæftiger sig med denne disciplin)
- Den studerendes lyst/interesse og oplevelse af relevans i forhold til bestemte emner.

Til prøven udarbejder den studerende en sammenfatning af sin portfolio som en skriftlig besvarelse.

d. Læringslogbog

Læringslogbogen skrives undervejs i forløbet. Opgaven tager udgangspunkt i, hvad der er aktuelt for den studerende/dennes organisation. I læringsloggen noteres bl.a. undringspunkter, erfaringer, udfordringer, ønsker om udvikling, det der forstyrrer mfl. Det er den studerendes erfaringer og udvikling, der er interessant. Læringen skal perspektiveres gennem de af modulets teorier og metoder, der har inspireret den studerende, og som har kvalificeret praksis og impact i organisationen.

Mundtlige prøver

En mundtlig eksamen er en prøve, hvor kun den mundtlige præstation bedømmes. Et eventuelt prøveoplæg (skriftligt oplæg, produkt eller andet materiale) indgår dermed ikke i bedømmelsen.

Den mundtlige prøve kan være individuel eller en gruppeprøve.

Individuel mundtlig eksamen

Mundtlig eksamen former sig som en dialog mellem eksaminand og eksaminator. Prøvetiden fastsættes normalt til 30 min. inkl. votering.

Mundtlig gruppeeksamen

Studerende kan gå til mundtlig eksamen i grupper på 2, 3 eller 4 studerende.

Mundtlige gruppeprøver former sig som en samtale mellem eksaminander og eksaminator. Ved gruppeprøver forlænges prøvetiden med 10-15 min. pr. studerende ud over én afhængig af modul. Der henvises i øvrigt til uddannelsesinstitutionens studievejledning/eksamensvejledning.

Kombinationsprøver

En kombinationsprøve defineres som en mundtlig eksamen kombineret med et produkt (skriftligt oplæg eller andet materiale), som indgår i bedømmelsen.

Den mundtlige del af prøven kan være individuel eller en gruppeprøve.

Det skriftlige element i en kombineret eksamen

Produktet kan udarbejdes af én studerende eller af en gruppe på 2, 3 eller 4 studerende. Ved skriftlige produkter udarbejdet af flere studerende gælder, at hvis der gives en samlet karakter for den skriftlige og den mundtlige præstation, er der ikke krav om, at der skal ske en individualisering af de forskellige dele af opgaven. Studerende, der afleverer et individuelt produkt, går til individuel mundtlig prøve.

Det mundtlige element i en kombineret eksamen

Den mundtlige eksamen er individuel eller i gruppe. Den har form af et mundtligt forsvar med udgangspunkt i produktet. Til eksaminationen er afsat i alt 30 minutter pr. studerende ved individuel eksamen (oplæg samt eksamination og votering).

Eksaminationen forløber efter den studerendes/de studerendes oplæg som en dialog. Den studerende skal derfor ikke forberede at "tale hele tiden", men tværtimod være åben over for de input, der kommer fra eksaminator og censor. Det er eksaminators ansvar at holde tiden og dialogen i gang samt sikre, at den studerende får præsenteret sine hovedbudskaber.

Nedenfor gennemgås de forskellige typer af kombinationsprøver.

a. Skriftlig opgave med mundtlig eksamen

Den studerende udarbejder en skriftlig opgave på grundlag af en selvvalgt, og af vejlederen accepteret, problemformulering.

Det skriftlige produkt skal som minimum indeholde følgende elementer:

- Indledning
- Problemstilling og problemformulering
- Begrundet teori-, empiri- og metodevalg
- Analyse
- Konklusion
- Perspektivering
- Eventuelt bilag i begrænset omfang.

b. Erhvervs-case med mundtlig eksamen

En erhvervs-case defineres som et kort oplæg til et virkelighedsnært scenarie/udfordring, fx implementering af nye processer i virksomheden, opstart af egen virksomhed, lancering af nye serviceydelser eller implementering af nye kommunikative-/økonomiske-/finansielle tiltag mfl. I erhvervs-casen kan der arbejdes med konkrete problemstillinger set i lyset af det berørte fags stof, metoder og modeller.

Caseoplægget er enten en kort beskrivelse af et scenarie eller eksempelvis et kort videoplæg, PowerPoint eller lignende, der skildrer en relevant, virkelighedsnær situation fra egen praksis. Caseoplægget afleveres sammen med en litteraturliste.

Ved den mundtlige eksamen præsenterer og uddyber den studerende sin erhvervs-case og viser gennem anvendelse af relevante teorier og undersøgelser sin evne til at analysere praksis. Der perspektiveres i forhold til handlemuligheder i praksis.

c. Temapapir og portfolio med mundtlig eksamen

I modulet udarbejder den studerende en portfolio ud fra et selvvalgt tema. Portfolioen er en udvalgt samling af "arbejds-papirer", som den studerende har valgt ud fra sit tema. Der er vide rammer for, hvilke papirer der indgår i portfolioen, når de blot er relevante i relation til det valgte tema og den studerendes praksis.

Den studerende vælger et tema eller en faglig synsvinkel som det begrebsmæssige udgangspunkt, det vil sige den teoretisk/faglige vinkel som arbejds-papirerne skal indgå i. Temaets funktion er at skabe en synsvinkel på arbejds-papirerne, en teoretisk optik, og dermed skabe en kobling mellem den praksis papirerne beskriver og relevant teori, for derved at skabe sammenhæng mellem teori og praksis.

Temapapiret skal indeholde:

- Tema med kort begrundelse for valg af tema og en kort redegørelse for portfolioens tilblivelse
- Kort præsentation af centrale og anvendte teoretiske begreber
- Analyse og vurdering af sammenhæng mellem teori og praksis
- Kort sammenfatning af arbejdet.

Portfoliolæreprocessen starter med og styres af:

- Den faglige ramme (som er defineret af uddannelsesinstitutionen, underviserne og i sidste ende forskere/teoretikere, som beskæftiger sig med denne disciplin)
- Den studerendes lyst/interesse og oplevelse af relevans i forhold til bestemte emner.

Til den skriftlige del af prøven udarbejder den studerende en sammenfatning af sin portfolio.

d. Synopsis med mundtlig eksamen

Den studerende udarbejder en synopsis. En synopsis er en begrundet disposition, der ved hjælp af stikord indkredser det teoretiske grundlag for det praktiske produkt.

Formkrav til en synopsis:

- Indledning
- Hovedemne, problemstilling, problemformulering samt evt. afgrænsninger
- Metode
 - a. Empiri – hvordan indsamles data
 - b. Teoretisk tilgang
- Litteraturliste.

Indholdsmæssige krav til synopsis:

- Synopsen skal forholde sig kritisk og reflektivt til genstandsfelt samt metode og teori
- Synopsen er problematiserende og perspektiverende, således at synopsen lægger op til at diskutere, hvorfor det er relevant / fornuftigt at stille netop de spørgsmål synopsen stiller inden for den givne afgrænsning.

Synopsen er den studerendes hjælp til at finde og holde fokus. Eller sagt med andre ord: Det metodiske og teoretiske kort, der tegnes over det felt eller den faglige geografi, den studerende bevæger sig inden for.

e. Refleksionsopgave med mundtlig eksamen

Refleksionspapiret er en form, hvor det er den studerendes personlige refleksioner og overvejelser om en problemstilling, der bliver perspektiveret i forskellige teoretiske positioner og niveauer i organisationen.

Refleksionspapiret er en opgavetype, der har fokus på den studerendes egen søgen, overvejelse, afgrænsning og forståelse samt refleksion over en given *problemstilling/udfordring*. Papiret er karakteriseret ved at være meget åbent, endnu uafklaret og nysgerrigt undersøgende i sin tilgang til det valgte emne.

Formålet er ikke at finde, overbevise eller at belære om sandheden. Det er den studerendes egne refleksioner og erkendelsesproces, som er i centrum i opgaven.

Temaet til papiret henter den studerende fra eget professionelle liv, og da opgavetyperen er "personlig", sætter den studerende en eller flere mindre udfordringer, gerne fremadrettede, fra en eller flere konkrete situationer i fokus.

Opgavetyper indeholder ikke en egentlig problemformulering, men der skal være et velbeskrevet udgangspunkt og det skal fremgå klart, hvad formålet/ønsket med at skrive refleksionspapiret. Det kan fx være formuleret som en udfordring eller et undringsfelt.

Gennem processen vil den studerende sikkert få øje på nogle paradokser, nye forståelser, spørgsmål til videre undersøgelse eller en palette af mulige handleperspektiver. Opgavens afslutning opsamler og afrunder den studerendes refleksioner så langt, som det er muligt. Opgaven når sjældent frem til en konklusion. Typisk vil opgaven nå frem til nye perspektiver og forståelser hos den studerende.

f. Produkt med mundtlig eksamen

Et praktisk produkt er kendetegnet ved:

- At den studerende gennem det praktiske produkt viser sine evner til at omsætte teori til et praktisk produkt.
- At den studerende præsenterer sin løsning, som fx kan være resultatet af en programmeringsopgave, regnskabsmæssige omlægninger, digitale robotter, en videopræsentation eller lignende.
- At det sammen med en disposition danner grundlag for den mundtlige eksamination.

Krav til disposition:

- At den har et omfang på maksimum én A4-side og desuden er vedhæftet en litteraturliste.
- At den i stikordsform angiver det teoretiske grundlag for det praktiske produkt.
- At den sammen med det praktiske produkt danner grundlag for den mundtlige eksamination.

Bedømmelsesgrundlaget er en samlet helhedsvurdering af det praktiske produkt, dispositionen og den mundtlige præstation.

Prøveformer obligatoriske moduler

a. Ob1: Forretningsforståelse

Eksamen i forretningsforståelse (obligatorisk modul) består af et skriftligt projekt med mundtligt forsvar.

Det skriftlige projekt kan udarbejdes individuelt eller i grupper på 2, 3 eller 4 studerende.

Den mundtlige eksamen kan være individuel eller i grupper på 2, 3 eller 4 studerende og har form af et mundtligt forsvar med udgangspunkt i projektet. Det skriftlige projekt skal have et omfang på 10 normalsider ved individuelt projekt. Projektet kan udvides progressivt med maks. 3 normalsider pr. studerende.

Det skriftlige projekt skal som minimum indeholde følgende elementer:

- Indledning
- Problemstilling og problemformulering
- Begrundet teori-, empiri- og metodevalg
- Analyse
- Konklusion
- Perspektivering
- Eventuelt bilag i begrænset omfang.

Eksaminationen vil være med ekstern censur med individuel bedømmelse efter 7-trins-skalaen. I bedømmelsesgrundlaget indgår såvel det skriftlige projekt/præsentation som det mundtlige forsvar. Bedømmelsens resultat er en helhedsvurdering af projektet og det mundtlige forsvar.

Til eksaminationen er der afsat i alt 30 minutter pr. studerende ved individuel eksamen (oplæg samt eksamination og votering). Prøvetiden udvides med 10 minutter pr. studerende i en gruppe.

b. Afgangprojekt

Eksamen i afgangprojektet består af et skriftligt projekt med mundtligt forsvar.

Det skriftlige projekt kan udarbejdes individuelt eller i grupper på 2, 3 eller 4 studerende.

Den mundtlige eksamen kan være individuel eller i grupper på 2, 3 eller 4 studerende og har form af et mundtligt forsvar med udgangspunkt i projektet. Det skriftlige projekt skal have et omfang på min. 30 – maks. 40 normalsider ved individuelt projekt. Projektet kan udvides progressivt med maks. 10 normalsider pr. studerende.

Det skriftlige projekt skal som minimum indeholde følgende elementer:

- Indledning
- Problemstilling og problemformulering
- Begrundet teori-, empiri- og metodevalg
- Analyse
- Konklusion
- Perspektivering
- Eventuelt bilag i begrænset omfang.

Eksaminationen vil være med ekstern censur med individuel bedømmelse efter 7-trins-skalaen. I bedømmelsesgrundlaget indgår såvel det skriftlige projekt/præsentation som det mundtlige forsvar. Bedømmelsens resultat er en helhedsvurdering af projektet og det mundtlige forsvar.

Til eksaminationen er der afsat i alt 45 minutter pr. studerende ved individuel eksamen (oplæg samt eksamination og votering). Prøvetiden udvides med 15 minutter pr. studerende i en gruppe.

Oversigt over moduler, ECTS-point og type

ECTS	MODUL	TYPE Ob – Obligatorisk Rs – Retningsspecifikt Vf – Valgfrit (X) – Ekstern censur
	OBLIGATORISKE MODULER	
10	Forretningsforståelse	Ob (x)
5	Projektledelse	Ob
15	Afgangsprojekt	Ob (x)
	RETNINGER	
	E-HANDEL	
10	Advanced digital marketing	Rs
10	Dataanalyse	Rs
5	Digital forretningsforståelse	Rs
5	Customer experience	Vf
5	E-handelsteknologier	Vf
	FINANSIEL RÅDGIVNING	
10	Formuerådgivning	Rs
10	Rundt om virksomhedsejeren	Rs
5	Kundesamspil	Rs
5	Den finansielle sektor i fremtiden	Vf
	KOMMUNIKATION	
5	Corporate communication	Rs
5	Personlig og interkulturel kommunikation	Rs
5	Digital kommunikation	Rs
5	Finansiel kommunikation	Vf
5	Integreret markeds kommunikation	Vf
5	Forandringskommunikation i relationelt perspektiv	Vf

LEISURE MANAGEMENT		
10	Service- og oplevelsesdesign	Rs
5	Oplevelsesledelse	Rs
5	Salg og marketing i leisureindustrien	Rs
5	Eventledelse	Vf
5	Entreprenant mindset i leisureindustrien	Vf
SALG OG MARKEDSFØRING		
5	Organisation, kultur og forandringsledelse	Rs
5	Forretningsudvikling og innovationsledelse	Rs
5	Kundeindsigter, trends og tendenser	Rs
10	Marketingledelse og konceptudvikling	Vf
10	Salg, salgsledelse og kundeforståelse	Vf
SHIPPING		
5	Interkulturel kommunikation og kulturanalyse	Rs
5	Shippingdrift og -ledelse	Rs
5	Shippingvirksomhed og forretningsudvikling	Rs
5	Maritim økonomi	Rs
5	Søret	Rs
5	Tørlastbefragtning	Vf
5	Linjefart	Vf
5	Offshore support	Vf
5	Tankbefragtning	Vf
SPORTSMANAGEMENT		
10	Sportsmarketing	Rs
5	Sportsmanagement	Rs
5	Sportsøkonomi	Rs
5	Sportsjura	Rs

TRANSPORT OG SUPPLY CHAIN OPTIMERING		
10	Strategisk økonomi	Rs
10	Competitativ logistik	Rs
10	Tender management	Vf
10	Strategisk forretningsudvikling	Vf
10	Indkøb og forhandling	Vf
ØKONOMI OG REGNSKAB		
10	Investering og finansiering	Rs
10	Eksternt og internt regnskab	Rs
5	Strategisk ledelse og økonomistyring	Rs
5	Grundlæggende skatteret	Vf

Særlige forhold

E. Anvendelse af hjælpemidler, jf. § 16

Anvendelse af hjælpemidler, herunder elektroniske, er tilladte i forbindelse med udarbejdelse af bedømmelsesgrundlag og fremlæggelse til mundtlig prøve. Eksaminanden er selv ansvarlig for, at hjælpemidlerne er til stede, og at de virker.

Institutionen kan af kapacitetsmæssige hensyn fastsætte begrænsning i adgangen til at anvende elektroniske hjælpemidler.

F. Det anvendte sprog ved prøven, jf. § 18

Prøverne aflægges normalt på dansk, medmindre undervisningen på modulet har været meddelt på et fremmedsprog, eller at væsentlige formål giver grundlag for dispensation.

I uddannelser, der udbydes på dansk, aflægges prøverne på dansk, med mindre det er en del af den enkelte prøves formål at dokumentere færdigheder i fremmedsprog.

Prøverne kan aflægges på svensk eller norsk i stedet for dansk, med mindre prøvens formål er at dokumentere eksaminandens færdigheder i dansk.

I uddannelser, der udbydes på engelsk eller et andet fremmedsprog, aflægges prøverne på dette sprog, med mindre det er en del af den enkelte prøves formål at dokumentere eksaminandens færdigheder i et andet sprog.

Uddannelsesinstitutionen kan desuden, hvor forholdene gør det muligt, tillade en eksaminand, der ønsker det, at aflægge en eksamen på et fremmedsprog, med mindre prøvens formål er at dokumentere eksaminandens færdigheder i dansk.

G. Særlige prøvevilkår, jf. § 19

Uddannelsesinstitutionen tilbyder særlige prøvevilkår til eksaminander med fysisk eller psykisk funktionsnedsættelse, til eksaminander med tilsvarende vanskeligheder samt til eksaminander med et andet modersmål end dansk, når institutionen vurderer, at dette er nødvendigt for at ligestille disse eksaminander med andre i prøvesituationen. Det er en forudsætning, at der med tilbuddet ikke sker en ændring af prøvens niveau.

H. Brug af egne og andres arbejder, jf. § 20

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

Får institutionen bekræftet formodning om, at en eksaminand ikke overholder reglerne for retmæssig eksamensadfærd, herunder får eller giver uretmæssig hjælp, udgiver en andens arbejde for sit eget, anvender eget tidligere bedømt arbejde uden henvisning eller udviser forstyrrende adfærd, bortvises eksaminanden fra prøven.

I mindre alvorlige tilfælde giver uddannelsesinstitutionen først en advarsel.

En bortvisning medfører, at en eventuel karakter for den pågældende eksamen bortfalder, og at eksaminanden har brugt et prøveforsøg.

Uddannelsesinstitutionen kan under skærpede omstændigheder beslutte, at eksaminanden skal bortvises fra institutionen i en kortere eller længere periode. I sådanne tilfælde gives en skriftlig advarsel om, at gentagelse kan medføre varig bortvisning.

I. Øvrigt om prøveafholdelse, jf. § 17 og § 39

En eksamen er begyndt, når uddelingen af opgaverne er begyndt, når forberedelsesmateriale eller opgavetitel er udleveret til eksaminanden, eller når eksaminanden er blevet bekendt med prøvespørgsmålet eller lignende.

En eksaminand, der kommer for sent til en skriftlig prøve, kan kun deltage i prøven, hvis institutionen anser det for udelukket, at den pågældende kan have modtaget nogen oplysninger om opgaven og finder, at forsinkelsen er rimeligt begrundet. Prøvetiden kan kun i særlige tilfælde forlænges.

En eksaminand, der kommer for sent til en mundtlig prøve, kan få tilbud om at blive eksamineret på et senere tidspunkt, hvis institutionen finder, at forsinkelsen er rimeligt begrundet.

Bliver uddannelsesinstitutionen i forbindelse med en eksamen opmærksom på fejl og mangler, der kan udbedres, træffer institutionen – eventuelt efter drøftelse med bedømmerne eller opgavestillerne – afgørelse om, hvordan udbedringen skal ske. Ved væsentlige fejl og mangler tilbyder uddannelsesinstitutionen ombedømmelse eller omprøve. Tilbuddet gælder for alle de eksaminander, hvis eksamen lider af samme fejl og mangler.

Ved fejl og mangler af særlig grov karakter kan uddannelsesinstitutionen træffe afgørelse om at annullere allerede afholdt eksamen og foranstalte en omprøve.

J. Bedømmelse af den studerendes formulerings- og staveevne, jf. § 35, stk. 4

Ved bedømmelsen af eksamenspræstationen i afgangsprojektet skal der lægges vægt på eksaminandens formulerings- og staveevne, hvis eksamenspræstationen er affattet på dansk, og det kan påvirke karakterfastsættelsen. Institutionen kan dispensere herfra for eksaminander, der dokumenterer en relevant specifik funktionsnedsættelse, jf. § 19.

K. Klage og anke, jf. kapitel 10

Klage

Klager over forhold ved prøver indgives individuelt af eksaminanden til uddannelsesinstitutionen. Klagen skal være skriftlig og begrundet. Klagen indgives senest 2 uger efter, at bedømmelsen af prøven er bekendtgjort på sædvanlig måde. Uddannelsesinstitutionen kan dispensere fra fristen, hvor usædvanlige forhold begrundet det.

Til brug for klagesagen skal eksaminanden efter anmodning have udleveret en kopi af den stillede opgave og ved prøver med skriftlig besvarelse tillige kopi af egen opgavebesvarelse.

Eksaminanden kan fortsætte uddannelsen under klagesagens behandling bortset fra, hvor andet er fastsat i bekendtgørelsen.

Klagen kan vedrøre:

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

Uddannelsesinstitutionen forelægger straks klagen for bedømmerne, 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 mulighed for at kommentere udtalelserne inden for en frist på normalt 1 uge.

Uddannelsesinstitutionen afgør klagen på grundlag af bedømmernes faglige udtalelser og klagerens kommentarer til udtalelserne.

Afgørelsen, der skal være skriftlig og begrundet, kan være:

1. Tilbud om ny bedømmelse (ombedømmelse), dog ikke ved mundtlige prøver
2. Tilbud om ny eksamen (omprøve)
3. At klageren ikke får medhold i klagen.

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

Uddannelsesinstitutionen skal straks give klageren og bedømmerne meddelelse om afgørelsen. Går afgørelsen ud på tilbud om ombedømmelse eller omprøve, skal klageren informeres om, at ombedømmelse eller omprøve kan resultere i en lavere karakter.

Accept af tilbud om ombedømmelse eller omprøve skal ske senest 2 uger efter meddelelse om, at afgørelsen er afgivet. Ombedømmelse eller omprøve skal finde sted snarest muligt.

Er bevis udstedt, skal uddannelsesinstitutionen inddrage beviset, indtil bedømmelsen foreligger og eventuelt udstede et nyt bevis.

Til ombedømmelse og omprøve udpeges nye bedømmere. Ved ombedømmelse skal bedømmerne have forelagt sagens akter: Opgaven, besvarelsen, klagen, de oprindelige bedømmeres udtalelser med klagers bemærkninger hertil samt institutionens afgørelse.

Bedømmerne meddeler uddannelsesinstitutionen resultatet af ombedømmelse vedlagt en skriftlig begrundelse.

Uddannelsesinstitutionen giver klageren meddelelse om ombedømmelsen og begrundelse for bedømmelsen.

Anke af afgørelse

Klageren kan indbringe uddannelsesinstitutionens afgørelse vedrørende faglige spørgsmål for et af institutionen nedsat ankenævn, der træffer afgørelse. Klageren indgiver anken til uddannelsesinstitutionen, som skal være skriftlig og begrundet.

Anken skal indgives senest 2 uger efter, at klageren er gjort bekendt med uddannelsesinstitutionens afgørelse. Uddannelsesinstitutionen kan dispensere fra fristen, hvor usædvanlige forhold begrundet det.

Uddannelsesinstitutionen nedsætter i samarbejde med censorformandskabet et ankenævn hurtigst muligt efter indgivelse af en anke. Der kan nedsættes permanente ankenævne. Nævnet består af to beskikkede censorer, en eksaminationsberettiget underviser og en studerende inden for fagområdet.

Ankenævnets virksomhed er omfattet af forvaltningsloven, herunder om inhabilitet og tavshedspligt. Ankenævnet træffer afgørelse på grundlag af det materiale, som lå til grund for institutionens afgørelse og eksaminandens begrundede anke.

Ankenævnets afgørelse, der skal være skriftlig og begrundet, kan være:

1. Tilbud om ombedømmelse ved nye bedømmere, dog ikke ved mundtlige prøver
2. Tilbud om omprøve ved nye bedømmere
3. At klageren ikke får medhold i anken.

Ankenævnets afgørelse meddeles uddannelsesinstitutionen 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 uddannelsesinstitutionen hurtigst muligt underrette klageren herom med angivelse af begrundelsen herfor og oplysning om, hvornår anken forventes færdigbehandlet.

Uddannelsesinstitutionen giver hurtigst muligt klageren meddelelse om afgørelsen og bedømmerne en kopi af afgørelsen. Går afgørelsen ud på tilbud om ombedømmelse eller omprøve, skal klageren informeres om, at ombedømmelse eller omprøve kan resultere i en lavere karakter.

Ankenævnets afgørelse kan ikke indbringes for anden administrativ myndighed.