

STUDIEORDNING

for

Den merkantile diplomuddannelse

på det samfundsfaglige, økonomiske

og merkantile fagområde

Indhold

1. Indledning.....	1
2. Uddannelsens formål	1
3. Uddannelses varighed	2
4. Uddannelsens titel	2
5. Adgangskrav	2
6. Uddannelsens mål for læringsudbytte, struktur og indhold	2
6.1 Uddannelsens mål for læringsudbytte	2
Viden	2
Færdigheder	2
Kompetencer	3
6.2 Uddannelsens struktur	3
7. Afgangprojekt	5
7.1 Læringsmål for afgangprojektet	5
Viden	5
Færdigheder	5
Kompetencer	6
7.2 Udarbejdelse af afgangprojekt	6
8. Uddannelsens pædagogiske tilrettelæggelse	6
8.1 Undervisnings- og arbejdsformer	6
8.2 Evaluering	6
9. Prøver og bedømmelse	7
10. Merit	7
11. Censorkorps	7
12. Studievejledning	7

13. Klager og dispensation	8
15. Retsgrundlag	8
Bilag 1 "Obligatoriske moduler"	9
Modul Ob1: Organisation, metode og videnskabsteori	9
Modul Ob2: Økonomisk analyse	10
Bilag 2 "Valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område"	12
Modul Vf1: Salg i praksis	12
Modul Vf2: Innovation	13
Modul Vf3: Salgsopfølgning	14
Modul Vf4: Oplevelsesøkonomi	16
Modul Vf5: Eventledelse	17
Modul Vf6: Marketing	18
Modul Vf7: Økonomistyring	19
Modul Vf8: Samfundsbeskrivelse	19
Bilag 3 "Uddannelsesretninger og retningsspecifikke moduler"	21
Uddannelsesretning: Leisure management	22
Modul Rs1: Introduktion til leisureindustrien og metode	22
Modul Rs2: Afsætningsøkonomi	23
Modul Rs3: Ledelse og forretningsforståelse i oplevelsesøkonomien	24
Uddannelsesretning: International handel og markedsføring	27
Modul Rs1: Kundeanalyse og forretningskoncept	27
Modul Rs2: Branche- og konkurrentanalyse	29
Modul Rs3: Salgs- og forretningsudvikling	31
Uddannelsesretning: Sportsmanagement	33

Rs1: Sportsmarketing	33
Rs2: Sportsjura (sportskontrakter/risk management)	34
Rs3: Sportsøkonomi	35
Rs4: Sportsmanagement	36
Uddannelsesretning: Økonomi og regnskab	38
RS1: Investering og finansiering	38
RS2: Eksternt – og internt regnskab	40
RS3: Strategisk ledelse og økonomistyring	42
VF1: Grundlæggende skatteret	43
Uddannelsesretning: Shipping	45
Rs1: Interkulturel kommunikation og kulturanalyse.....	45
Rs2: Shipping drift og –ledelse	46
Rs3: Shippingvirksomhed og forretningsudvikling	48
Rs4: Maritim økonomi.....	49
Rs5: Søret	51
Vf1: Tørlast befragtning	52
Vf2: Linjefart.....	53
Vf3: Offshore support	55
Vf4: Tank befragtning.....	56
Uddannelsesretning: Kommunikation	58
Rs1: Organisationskommunikation – et corporate perspektiv	58
Rs2: Finansiell kommunikation - et narrativt perspektiv	60
Rs3: Integreret Markedskommunikation	61
Rs4: Personlig og interkulturel kommunikation.....	62

Rs5: Digital kommunikation	63
Rs6: Forandringskommunikation i et relationelt perspektiv.....	64
Uddannelsesretning: Finansiell rådgivning	66
Rs1: Formuerådgivning	67
Rs 2: Rundt om virksomhedsejeren	68
RS 3: Kundesamspil	70
VF 1: Den finansielle sektor i fremtiden.....	71
RS 1: Formuerådgivning	73
RS 2: Rundt om virksomhedsejeren	74
RS 3: Kundesamspil	76
VF 1: Den finansielle sektor i fremtiden.....	77
Uddannelsesretning: Transport og supply chain optimering.....	79
RS1: Strategisk økonomi.....	80
RS2, Kompetitiv logistik	81
VF 1: Tender Management.....	82
VF2: Strategisk forretningsudvikling	83
VF 3: Indkøb og forhandling	84

1. Indledning

Den merkantile diplomuddannelse er en erhvervsrettet videregående uddannelse udbudt efter lov om videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne, LBK nr 1038 af 30/08/2017 og efter bestemmelserne om tilrettelæggelse af deltidsuddannelser i lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse), LBK nr 315 af 05/04/2017. Uddannelsen er omfattet af reglerne i Uddannelses- og Forskningsministeriets bekendtgørelse om diplomuddannelser, BEK nr 1008 af 29/06/2016.

Uddannelsen hører under det samfundsfaglige, økonomiske og merkantile fagområde i bekendtgørelse om diplomuddannelser.

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. 1008 af 29/06/2016. Studieordningen finder anvendelse for alle godkendte udbud af uddannelsen, 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
- Erhvervsakademiet Lillebælt
- Erhvervsakademi Sydvest
- Erhvervsakademiet Århus
- IBA, Erhvervsakademi Kolding
- UC Nordjylland
- Professionshøjskolen Absalon
- VIA-UC

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 BEK nr. 1500 af 02/12/2016 og Bekendtgørelsen for diplomuddannelser BEK nr. 1008 af 29/06/2016.

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

Studieordningen har virkning fra 1. september 2017.

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.

3. Uddannelses 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.

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 for diplomuddannelser bilag 1.

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 ansøger har mindst 2 års relevant erhvervserfaring efter gennemført adgangsgivende uddannelse.

Institutionen optager endvidere ansøgere, der efter individuel kompetencevurdering, jf. Bekendtgørelse af lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne LBK 578 af 01/06/2014: §15a, har realkompetencer, der anerkendes som svarende til adgangsbetingelserne.

6. Uddannelsens mål for læringsudbytte, struktur og indhold

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

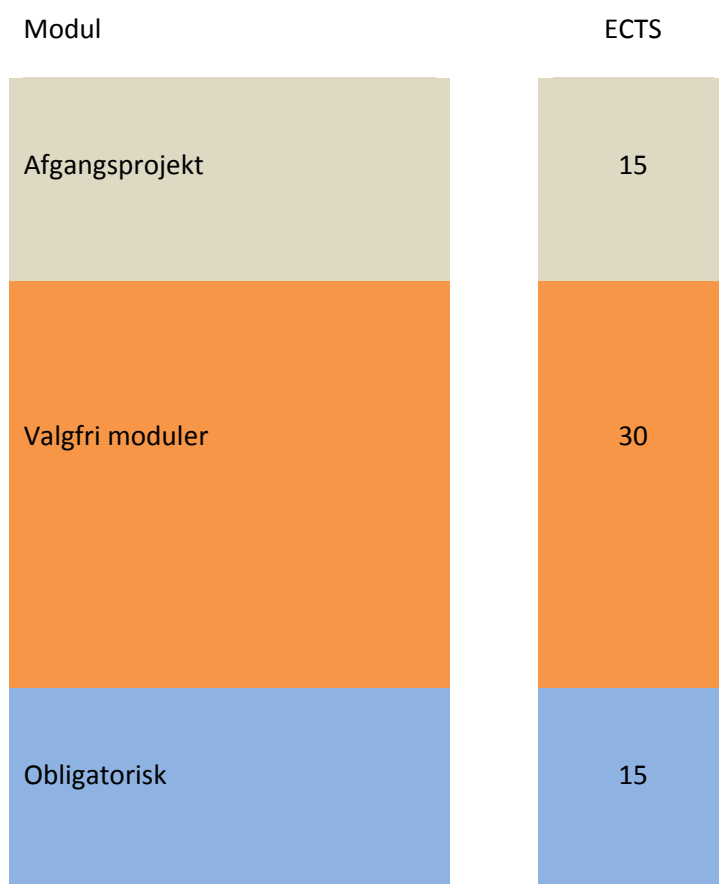
Dimittenden skal:

- 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, valgfri moduler samt et afgangsprøve, der afslutter uddannelsen.

Figur 1: Den merkantile diplomuddannelse



Uddannelsen kan tilrettelægges med otte uddannelsesretninger, hvoraf den studerende kan vælge én med henblik på retningsbetegnelse.

Figur 2: Den merkantile diplomuddannelse tilrettelagt med uddannelsesretninger

Afgangsprojekt								15 ECTS
Uddannelsesretninger								
Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	5 ECTS
Leisure management	International handel og markedsføring	Sporsmanagement	Økonomi og regnskab	Shipping	Kommunikation	Transport og supply chain optimering	Finansiel rådgivning	25 ECTS
Obligatorisk modul: Økonomisk analyse								5 ECTS
Obligatorisk modul: Organisation, metode og videnskabsteori								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 2 moduler. Et modul inden for økonomisk analyse (5 ECTS-point) og et modul inden for organisation, metode og videnskabsteori (10 ECTS-point).

For uddybning af læringsmål, indhold og omfang af de obligatoriske moduler henvises til bilag 1.

Valgfrie moduler jf. bilag 2

Uddannelsen omfatter valgfrie moduler, der for den enkelte studerende skal udgøre mindst 5 ECTS-point.

For uddybning af læringsmål, indhold og omfang af de valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område henvises til bilag 2.

Modulerne kan også vælges inden for den merkantile diplomuddannelses uddannelsesretninger samt fra diplomuddannelsen i ledelse og diplomuddannelsen i vurdering.

Den studerende kan desuden vælge moduler uden for uddannelsens faglige område, dog højst 5 ECTS-point. Institutionen vejleder om valg af moduler uden for uddannelsens faglige område.

Uddannelsesretninger jf. bilag 3

Hver uddannelsesretning er sammensat af et antal retningspecifikke moduler, der for den enkelte studerende samlet skal omfatte 25 ECTS-point.

Retningspecifikke moduler kan tillige vælges som valgfrie moduler.

For uddybende beskrivelser af uddannelsesretningerne, deres mål for læringsudbytte og retningsbetegnelse samt titel, læringsmål, indhold og omfang af de retningspecifikke moduler henvises til bilag 3.

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 valgfag, herunder valgfag uden for uddannelsens faglige område, inddrages. Institutionen godkender emnet.

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

7. Afgangsprojekt

7.1 Læringsmål for afgangprojektet

Formålet med afgangprojektet er at vise, at den studerende kan 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 og skal dermed give den studerende:

Viden

Den studerende skal:

- have udviklingsbaseret viden om principper og processer inden for det merkantile område
- kunne forstå og reflektere over forholdet mellem praksis og teori inden for det merkantile område

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne anvende teori og metoder inden for det merkantile fagområde i relation til det merkantile område
- kunne analysere og anvende teori og metode inden for merkantile områder
- kunne beskrive, formulere og formidle vurderingsproblemstillinger og løsninger
- kunne formulere velargumenterede svar på abstrakte og konkrete problemstillinger inden for området
- kvalitativt kunne vurdere forskellige løsningsalternativer på abstrakte og konkrete problemstillinger i relation til området.

Kompetencer

Den studerende skal:

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

7.2 Udarbejdelse af afgangsprøve

Afgangsprøvens problemstilling skal godkendes af uddannelsesinstitutionen. Afgangsprøven udarbejdes som hovedregel individuelt.

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

Uddannelsesinstitutionen udarbejder nærmere retningslinjer for de formelle krav til prøven.

8. Uddannelsens pædagogiske tilrettelæggelse

8.1 Undervisnings- og arbejdsformer

Undervisningen gennemføres som en kombination af holdundervisning, forelæsninger, workshops, studiegrupper, øvelser og større 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

8.2 Evaluering

Der gennemføres jævnligt 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 uddannelsen 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 eksamensformer kan det f.eks. dreje sig om:

- Casefremlæggelse med tilhørende ledelsesfaglige problemstillinger i egen eller anden organisation
- Synopsis med efterfølgende mundtlig diskussion
- Essay

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

Hvert modul afsluttes med en prøve med individuel bedømmelse efter karakterskalaen i karakterbekendtgørelsen.

Afgangsprojektet afsluttes med en mundtlig prøve med ekstern censur.

Mindst to obligatoriske moduler, hvoraf det ene er afgangprojektet, bedømmes med ekstern censur.

10. Merit

Institutionen kan godkende, at beståede uddannelseselementer eller dele heraf efter denne studieordning bestået ved en anden institution, ækvivalerer tilsvarende uddannelseselementer eller dele heraf i nærværende studieordning. Hvis det pågældende uddannelseselement er bedømt efter 7-trins-skalaen ved den institution, hvor prøven er aflagt, og ækvivalerer et helt fag i nærværende studieordning, overføres karakteren.

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

11. Censorkorps

Den merkantile diplomuddannelse benytter det af ministeriet for Forskning, Innovation og videregående uddannelsers godkendte censorkorps for de samfundsfaglige, økonomiske og merkantile diplomuddannelser.

12. Studievejledning

Den enkelte institution tilbyder studievejledning før og under studiet.

De udbydende institutioner kan desuden udarbejde en skriftlig studievejledning for uddannelsen. Studievejledningen indeholder en bredere redegørelse for uddannelsen, en praktisk vejledning for de studerende samt oplysninger om andre forhold af betydning for de studerendes planlægning af deres studium, herunder tidsfrister.

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

13. Klager og dispensation

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

Alle klager over prøver skal indgives til institutionen senest 2 uger fra den dag, 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 uddannelser BEK nr. 1500 af 02/12/2016 og Bekendtgørelse om diplomuddannelser BEK nr. 1008 af 29/06/2016.

15. Retsgrundlag

Studieordningens retsgrundlag udgøres af:

Studieordningens retsgrundlag udgøres af:

- 1) Bekendtgørelsen om diplomuddannelser BEK nr. 1008 af 29/06/2016
- 2) Bekendtgørelse af lov om erhvervsrettet grunduddannelse og videregående uddannelse (videreuddannelsessystemet) for voksne LBK nr. 578 af 01/06/2014
- 3) Bekendtgørelse af lov om åben uddannelse (erhvervsrettet voksenuddannelse) m.v. LBK nr. 777 af 23/06/2016
- 4) Bekendtgørelse om prøver i erhvervsrettede videregående uddannelser BEK nr. 1500 af 02/12/2016
- 5) Bekendtgørelse om karakterskala og anden bedømmelse ved uddannelser på Uddannelses- og Forskningsministeriets område nr. 114 af 03/02/2015
- 6) Bekendtgørelse om fleksible forløb inden for videregående uddannelse for voksne nr. 1348 af 29/11/2013

Retsgrundlaget kan læses på adressen www.retsinfo.dk

Bilag 1 "Obligatoriske moduler"

Bilag 1 gennemgår læringsmål, indhold og omfang af de obligatoriske moduler.

Modul Ob1: Organisation, metode og videnskabsteori

ECTS-point: 10

Indhold:

- Organisationskultur
- Organisationsforandring og udvikling
- Beslutningsteori
- Ledelse
- Læring
- Kommunikation
- Videnskabsteori
- Samfundsvidenskabelig metode

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden om forskellige teoretiske perspektiver på organisationer for at kunne vurdere organisationens indre struktur og dennes betydning for individ, organisation og samfund
- have viden om og kunne diskutere, hvordan organisationskultur har betydning i og for organisationer og på ledelse
- i et videnskabsteoretisk perspektiv kunne forstå og vurdere organisationsteorier og samfundsvidenskabelige metoders anvendelighed i forhold til praktiske problemstillinger og egen ledelse

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne designe en organisationsanalyse, herunder skulle kunne reflektere over metodiske valg af kvalitative metoder og kvantitative metoder
- kunne identificere forskellige interessenters mål og værdier og deres betydning for organisationen
- kunne identificere og analysere organisatoriske problemstillinger og konkludere, hvordan forskellige løsningsforslag får indflydelse på praksis
- inddrage og analysere organisatoriske problemstillinger og erfaringer fra egen organisation for at skabe udvikling, motivation og læring i egen praksis
- kunne indsamle empiri i forhold til selvvalgte organisatoriske problemstillinger

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne medvirke til at afklare strukturer og værdier i organisationen for at identificere behov for organisationsudvikling

-
- kunne iværksætte og håndtere organisatoriske forandringer i et konstruktivt internt og eksternt samarbejde
 - kunne identificere egne behov for kompetenceudvikling

Modul Ob2: Økonomisk analyse

ECTS-point: 5

Indhold:

- Årsregnskabet og regnskabsanalyse
- Budgettering inklusiv likviditetsstyring
- Investering finansiering
- ABC-analyser, kunderentabilitet og lean
- Balanced Scorecard

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal have viden om:

- Årsregnskabets indhold, sammenhæng og opstillingsformer for små og mellemstore virksomheder
- Anvendelse og vurdering af drifts- og likviditetsbudgetter på grundlag af forskellige budgetforudsætninger fastlagt ud fra en analyse af virksomhedens historiske udvikling, nuværende situation og ønskede fremtidige udvikling.
- Anvendelse af virksomhedens budgetter i forbindelse med budgetkontrol og budgetrevision nedbrudt på eksempelvis afdelinger, produkter, serviceydelser, markeder og kunder.
- Fastlæggelse af fremtidige indsatsområder ud fra budgetkontrollen baseret på konsekvensberegninger og prioriteringer.
- Forskellige måder at afgøre på hvorvidt en investering er rentabel eller ej sammenholdt med en vurdering af forskellige finansieringsmuligheder i et større og sammenhængende perspektiv.
- At en investeringsbeslutning skal ses i en større økonomisk sammenhæng inden den endelige beslutning træffes.
- Gennemførelse af LEAN i kølvandet på den historiske virksomhedsanalyse.
- Formål og indhold af et Balanced Scorecard

Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i:

- Gennemførelse af en regnskabsanalyse herunder vurdering af virksomhedens historiske udvikling med udgangspunkt i en "common - sense analyse" efterfulgt af forskellige relevante nøgletal og indekstal omkring indtjeningsniveauet, rentabilitetsniveauet, likviditet og soliditet
- Fastlæggelse af årsager til og ansvar for den historiske og regnskabsmæssige udvikling efterfulgt af en fastlæggelse af relevante indsatsområder.
- Sammenligning og vurdering af årsregnskabets resultater med målene i drifts- og likviditetsbudgettet.

- Gennemførelse af en ABC-analyse, hvor de indirekte omkostninger fordeles ud på for eksempel kunder eller markeder. Formålet er blandt andet at afdække produktet eller markedets rentabilitet.
- Gennemførelse af en kunderentabilitetsanalyse med inddragelse af en Whale-kurve. Formålet er at afdække hvilke kunder der er henholdsvis mest og mindst rentable.

Kompetencer

Den studerende skal opnå kompetencer i selvstændigt at kunne:

- Vurdere sammenhænge mellem udviklingen i forskellige historiske virksomhedsøkonomiske områder.
- Afdække og vurdere forslag til indsatsområder på grundlag af en historisk virksomhedsanalyse herunder en regnskabsanalyse.
- Forholde sig kritisk til budgetforudsætninger specielt de forudsætninger, der danner grundlaget for udarbejdelse af resultatbudget og likviditetsbudget.
- Afdække væsentlige praksisnære indsatsområder og udviklingsområder på grundlag af budgetkontrollen og herefter være i stand til at gennemføre budgetrevision.
- Komme med forslag til nye tiltag for fremtiden baseret på eksempelvis regnskabsanalysen, budgetkontrollen og budgetrevisionen.

Bilag 2 "Valgfrie moduler inden for uddannelsens faglige område"

Bilag 2 gennemgår læringsmål, indhold og omfang af de valgfrie moduler.

Ud over nedenstående moduler kan valgmoduler vælges inden for den merkantile diplomuddannelses retninger, fra diplomuddannelsen i ledelse og diplomuddannelsen i vurdering.

Modul Vf1: Salg i praksis

ECTS-point: 5

Indhold:

- Salgsfilosofi
- Taktisk salgsplanlægning
- Relations- og parameterstrategi for den enkelte kunde
- Kundeopfølgings-værktøjer (crm)
- Reverse marketing & indkøbsformer
- Salgsmøder
- Salgstræning

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden og forståelse af teorier og modeller, der understøtter og udvikler det gennemførende salg
- have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning
- have grundlæggende forståelse for logistiske problemstillinger, teori og modeller, som knytter sig til det gennemførende salg
- have viden om og forståelse for gældende teori på området
- kunne forstå og reflektere over ledelse af en salgsorganisation ud fra teorierne knyttet til området
- have indsigt i:
 - de kulturmæssige udfordringer og muligheder, der ligger i det internationale salgsarbejde
 - formulering af salgstræningsmål
 - forstå grundlæggende teori og modeller på området

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vælge og anvende teorier og modeller til planlægning af det gennemførende salg baseret på den valgte salgsstrategi
- kunne udvikle virksomhedens strategi med udgangspunkt i unikke kundeforhold
- kunne vurdere parameter indsatsen overfor den enkelte kunde og kunne give forslag til eventuelle ændringer i strategi og indsats
- kunne vurdere og anvende logistiske metoder og redskaber til understøttelse af det gennemførende salg

-
- kunne stille forslag til en opfølgingsløsning for forskellige internationale virksomheder
 - kunne udvikle og gennemføre salgsmøder med fokus på de økonomiske resultater og menneskelige indsatsområder
 - kunne foretage en måling af salgsindsatsen – efterfølgende fremkomme med handlingsforslag baseret på måleresultaterne
 - kunne anvende den lærte teori på konkrete internationale salgsopgaver
 - kunne opstille et Balanced Scorecard for en salgsfunktion og salgsområde samt forslag til opfølgning

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne formidle virksomhedens strategi til relevante interessenter
- kunne identificere logistiske problemstillinger og inddrage relevante logistiske ressourcepersoner på et professionelt niveau til planlægning af det gennemførende salg
- kunne håndtere og udvikle løsninger omkring komplekse situationer inden for international salgsledelse / partnerskabsledelse
- kunne vurdere de økonomiske konsekvenser af en given international salgsindsats inkl. risiko-vurdering og begrænsning

Modul Vf2: Innovation

ECTS-point: 5

Indhold:

- Vækstanalyse
- Produkt- og konceptudviklingsstrategi- og processer.
- Konsekvenser af innovation for virksomhedens Supply Chain
- Vurdering af den innovative platform, samt virksomhedens innovative processer og drivkræfter.
- Projektstyring og målesystem

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have forståelse for relevante modeller til vurdering af vækst- og udviklingsmuligheder
- have viden om forskellige modeller til strategisk håndtering af produkt- og konceptudviklingsprocesser i virksomheden
- forstå væsentlige implikationer for virksomhedens Supply Chain af innovative projekter
- forstå moderne teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse
- forstå økonomisk teori omkring projektstyring og vurdering

Færdigheder

Den studerende skal:

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

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne indgå i virksomhedens arbejde med at planlægge og gennemføre produkt- og konceptudvikling
- kunne indgå i tværgående teams med henblik på løsning af udfordringer i virksomhedens Supply Chain i forbindelse med implementering af innovative projekter.
- kunne vurdere en virksomheds innovative udgangspunkt
- kunne definere Key Performance Indikatorer for virksomhedens innovative arbejde i forbindelse med salgsarbejdet

Modul Vf3: Salgsopfølgning

ECTS-point: 5

Indhold:

- Kundeopfølgings-værktøjer
- MIS – Marketing Intelligence Systems/It/applikationer
- Måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
- Evaluering af salgsfunktionens indsats, herunder personlige, faglige, kulturelle og sociale kompetencer
- Udarbejde medarbejdertilfredshedsanalyse
- International juridisk konfliktløsning
- Reklamation
- Balanced Scorecard
- Variance analysis

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning
- have viden om og forståelse for værktøjer til måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
- have viden om og forståelse for værktøjer til måling af medarbejdertilfredshed og kriterier for evaluering af salgsfunktionens indsats
- have kendskab til de internationale konfliktløsningsregler

- have forståelse for de generelle teorier og deres anvendelse i det danske erhvervsliv

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vurdere parameter indsatsen overfor virksomhedens kunder generelt og den enkelte kunde specifikt og kunne give forslag til eventuelle ændringer i strategi og indsats
- kunne udarbejde en opfølgingsplan for måling af effektivitet i virksomhedens Supply Chain
- kunne foretage en måling af salgsindsatsen – efterfølgende fremkomme med handlingsforslag baseret på måleresultaterne
- kunne opstille et Balanced Scorecard for en salgsfunktion og salgsområde samt forslag til opfølgning

Kompetencer

- Den studerende skal:
- kunne indgå i arbejdet med at vurdere virksomhedens fælles indsats samt egen indsats i forbindelse med salgsarbejdet over for kunderne
- kunne indgå en dialog med salgsfunktionen om optimering af virksomhedens samlede salgsindsats ud fra et perspektiv om effektivitet i hele Supply Chain'en
- kunne udvikle og gennemføre en evaluering af personlige, faglige, kulturelle, sociale kompetencer og medarbejdertilfredshed
- kunne vurdere de juridiske konsekvenser og opfølgingsmuligheder af en international salgsaftale i tilfælde af misligholdelse
- kunne lave sit eget Balanced Scorecard i sammenhæng med en virksomheds overordnede strategi og plan, og sikre løbende opfølgning

Modul Vf4: Oplevelsesøkonomi

ECTS-point: 5

Indhold:

- Oplevelsesøkonomiens karakteristika samt de forhold, der er væsentlige for ledelse, planlægning og gennemførelse inden for den oplevelsesøkonomiske kontekst
- Anvendeligheden af forskellige former for strategisk ledelse og markedsføringsmæssige samt kommunikative elementer og teorier i relation til oplevelsesøkonomi. Herunder implementering af nye oplevelsesbaserede koncepter

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden om oplevelsesøkonomi som en funktion af samfundstendenserne
- have viden om økonomiske, sociologiske, etnografiske og kommercielle effekter af oplevelsesøkonomien
- have viden om oplevelsesøkonomi i relation til kulturskabelse
- have viden om modeller og teorier for markedsføring af oplevelser med udgangspunkt i oplevelsesbaseret kommunikation
- have viden om branding og storytelling
- have viden om involvering af gæsterne/kunderne med fokus på at appellere til alle sanser ("experiential marketing")
- have viden om oplevelsesøkonomi i forskellige værdikæder
- have viden om oplevelser som strategisk parameter
- have viden om Ledelse af oplevelsesvirksomheder

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vurdere, analysere og formidle oplevelsesøkonomiens betydning
- kunne formå at opstille oplevelsesbaserede problemstillinger med basis i udviklingen
- kunne formidle og løse problemstillinger vedr. produkter og services med fokus på oplevelsesbaserede dimensioner
- kunne analysere og vurdere, hvilke marketingteknikker og -strategier, der er relevante at anvende i relation til problemstillinger for organisationer, som fokuserer på at levere oplevelser
- kunne analysere, vurdere og formidle aspekter omkring sponsorering, fundraising og branding såsom behov og muligheder i relation til oplevelsesøkonomiske problemstillinger
- kunne analysere og vurdere, hvilken ledelsesmæssig udvikling, der kan være relevante problemområder i forbindelse med ledelse af oplevelsesvirksomheder

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne udvikle ideer til fornyelser og ændringer for organisationer med udgangspunkt i udviklingstendenserne inden for oplevelsesøkonomien
- kunne opstille konkrete forslag til udvikling af oplevelseskoncepter, som kan anvendes i forbindelse med strategisk udvikling af en virksomhed eller af samarbejdet mellem flere virksomheder inden for en branche eller på tværs af brancher
- kunne identificere sponsor- og fundraisings muligheder og –behov og udvikle sponsor og fundraising planer i relation til oplevelsesbaserede projekter og tiltag

Modul Vf5: Eventledelse

ECTS-point: 5

Indhold:

- Eventledelse
- Coaching og professionelle samtaler
- Sponsorship
- Fundraising
- Idéudvikling
- Entrepreneurship

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have en forståelse for projekter og events` væsentlige rolle i oplevelsesøkonomien, herunder arbejdet med andre projektdeltagere (coaching og professionelle samtaler), sponsorship og fundraising (finansieringssiden) samt kreative idéudvikling

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne redegøre kritisk for, hvordan succesfulde projekter og events inden for leisure-sektoren kan skabes og gennemføres, samt hvilke konkrete valg af teorier og metoder, der kan facilitere gennemførelsen

Kompetencer

Den studerende skal:

- være i stand til at planlægge og gennemføre egne projekter og events

Modul Vf6: Marketing

ECTS-point: 5

Indhold:

- Struktur og markedskarakteristika i B2B sammenhæng
- Købsadfærd i B2B kontekst
- Virksomheden i et forsyningskædeperspektiv
- Løsningsforslag til leverandørstrategier
- Informations- og metodegrundlaget for markedsføringsplanlægning på B2B-markedet
- Markedsføringsplanlægning og strategisk markedsplanlægning
- Segmentering, kundeudvælgelse, kundeporteføljer
- Markedskommunikation

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden om og indsigt i marketingsbegreber, teorier, modeller og metoder

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne anvende marketingsbegreber, modeller og teorier med henblik på identifikation, analyse og løsning af forbrugeradfærdsmæssige problemstillinger med betydning for virksomhedens ledelsesbeslutninger
- kunne vurdere relationerne mellem forbrugere og produkter/mærker/virksomheder/det offentlige samt kunne begrunde de valgte handlinger og løsninger i forhold til vedligeholdelse og forbedring af disse relationer
- kunne anvende data, informationer og viden om udvalgte forbrugeres/målgruppers holdninger med henblik på valg af optimalt parametermix
- kunne anvende empiriske data og resultater til opnåelse af en forståelse af, hvorledes forbrugerne bearbejder information, træffer beslutninger og i øvrigt agerer på markedet

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne indgå i tværgående teams i forbindelse med virksomhedens arbejde og selvstændigt kunne planlægge og gennemføre opgaver i forbindelse med marketing
- kunne håndtere og lede/styre udvikling af marketingsstrategien med udgangspunkt i forskellige komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter
- kunne forholde sig kritisk til det anvendte teoriapparat, til informationers reliabilitet og validitet samt til anvendelse af alternative modeller/teorier, herunder kunne argumentere for eventuel påvirkning af og forbehold for de fremkomne analyser og konklusioner

Modul Vf7: Økonomistyring

ECTS-point: 5

Indhold:

- Virksomhedens regnskabssystem, herunder produktomkostninger og regnskabsopgørelser for organisatoriske enheder og aktiviteter samt det interne regnskabs formål og grundbegreber
- Økonomiopgørelser til beslutninger om priser, produktmix, processer og aktiviteter samt til intern styring af virksomheden som en decentral organisation
- Budgettering, motivation, kontrol og præstationsvurdering
- Økonomistyring i profitcenterorganisationer med performancemålinger og transfereringspriser

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- kunne beskrive metoder/modeller, der kan anvendes til opgørelse af produkters og organisatoriske enheders omkostninger, og redegøre for fordele og ulemper ved forskellige modeller
- kunne beskrive alternative metoder til fordeling af indirekte omkostninger mellem organisatoriske enheder og på produkter

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne anvende en budgetmodel til at udarbejde et budget for en given periode
- skal kunne anvende transfereringspriser som økonomistyringsredskab
- kunne vurdere virksomhedens interne økonomistyrings- og informationssystem i relation til virksomhedens strategiske udvikling

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne tage kritisk stilling til alternative regnskabsmodellers fordele og ulemper i relation til konkrete beslutningssituationer
- kunne sammenholde og analysere en periodes faktiske resultat med det budgetterede og udfærdige en rapport herover

Modul Vf8: Samfundsbeskrivelse

ECTS-point: 5

Indhold:

- Indkomst- og prisdannelse i det danske samfund
- Dansk økonomi, herunder nationalregnskab, velfærdsstat og socialpolitik
- Det danske arbejdsmarked, dansk industri, landbrug og servicesektor samt demografi

- Brug af danske og internationale statistikdatabaser

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden om danske og internationale statistikdatabaser
- kunne beskrive inflationsbegrebet, prisfastsættelse, prisdannelse, prisindeks f.eks. forbrugerprisindeks, nettoprisindeks og indeks for indenlandsk forsyning samt for indkomstbegreber

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vurdere dansk økonomi, herunder nationalregnskab, velfærdsstat og socialpolitik
- kunne anvende viden om det danske arbejdsmarked, dansk industri, landbrug og servicesektor samt demografi til løsning af relaterede opgaver
- kunne redegøre for forskellige velfærdsmodeller samt kunne dokumentere en forståelse for social- og arbejdsmarkedspolitiske redskaber

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne forholde sig kritisk til det anvendte teoriapparat, til informationers reliabilitet og validitet, herunder kunne argumentere for eventuel påvirkning af og forbehold for de fremkomne analyser og konklusioner

Bilag 3 "Uddannelsesretninger og retningspecifikke moduler"

Bilag 3 gennemgår mål for læringsudbytte for de uddannelsesretninger, der er godkendt under den merkantile diplomuddannelse, samt angiver læringsmål, indhold og omfang af retningspecifikke moduler samt retningsbetegnelse.

Figur 3: Retningspecifikke moduler

Afgangsprøve						15 ECTS
Uddannelsesretninger						
Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	Valgfri	5 ECTS
Leisure management	International handel og markedsføring	Sporsmanagemnet	Økonomi og regnskab	Shipping	Kommunikation	25 ECTS
Obligatorisk modul: Økonomisk analyse						5 ECTS
Obligatorisk modul: Organisation, metode og videnskabsteori						10 ECTS

Uddannelsesretning: Leisure management

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretning i 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:

- 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 leisure management

Færdigheder

Dimittenden skal:

- kunne anvende metoder og redskaber og skal mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for fagområdet leisure management
- 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 salgsstrategier for forskellige virksomheds- og kundetyper (branche, størrelse, ressourcer m.m.) inden for fagområdet og anvende relevante modeller til gennemførelse af produkt- og konceptudvikling
- 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: Introduktion til leisureindustrien og metode

ECTS-point: 5

Indhold:

- Leisureindustriens sektorer
- Samspillet mellem de kommercielle, offentlige og frivillige sektorer
- Empiri og karakteristik af leisureindustriens brancher
- The Experience Economy og andre samfundsteorier

Læringsmål:**Viden**

Den studerende skal:

- have et grundlæggende indblik i fritids- og oplevelsesindustrien (leisure), og hvordan denne fungerer i Danmark, herunder samspillet mellem kommercielle, offentlige og frivillige interesser.
- have viden om leisureindustriens placering og rolle i større samfundsmæssigt perspektiv

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne reflektere over og vurdere forskellige teoriers og forklaringsmodellers videnskabsteoretiske grundlag

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne designe en teoretisk og metodisk funderet analyse af leisureindustrien og/eller dens delkomponenter
- kunne reflektere kritisk over leisureindustriens samfundsmæssige betydning og de enkelte leisureorganisationers ageren i fritids- og oplevelsesøkonomien

Modul Rs2: Afsætningsøkonomi

ECTS-point: 10

Indhold:

- Afsætningskoncepterne
- Strategisk markedsføring
- Kendetegn ved BtC-, BtB- og BtG-markederne
- Købsadfærd
- Segmentering og målgruppevalg
- Positionering

- Markedsanalyse
- International markedsføring
- Relationsmarkedsføring

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have en bred forståelse for de centrale temaer, teorier og modeller, der kendetegner feltet markedsføring/afsætningsøkonomi
- kunne sætte de afsætningsøkonomiske teorier, temaer og modeller i relation til leisureindustrien, og forskelle og ligheder mellem leisureindustrien og andre brancher diskuteres i relation til teoriene

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne anvende marketingsbegreber, modeller og teorier med henblik på identifikation, analyse og løsning af problemstillinger indenfor leisureindustrien
- kunne vurdere relationerne mellem forbrugere og produkter/mærker/virksomheder/det offentlige samt kunne begrunde de valgte handlinger og løsninger i forhold til vedligeholdelse og forbedring af disse relationer
- kunne anvende data, informationer og viden om udvalgte forbrugeres/målgruppers holdninger med henblik på valg af optimalt parametermix
- kunne anvende empiriske data og resultater til opnåelse af en forståelse af, hvorledes forbrugerne bearbejder information, træffer beslutninger og i øvrigt agerer på markedet

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne beskrive og analysere afsætningsmæssige problemstillinger samt opstille normative løsningsforslag ved hjælp af marketingteorier
- være i stand til at vurdere effekten af forskellige afsætningsmæssige løsningsforslag, ligesom de skal kunne give teoretisk funderede forslag til udvikling af organisationens marketingarbejde
- være i stand til at reflektere kritisk over afsætningsteoriens anvendelighed i forhold til praktiske problemstillinger

Modul Rs3: Ledelse og forretningsforståelse i oplevelsesøkonomien

ECTS-point: 10

Indhold:

- Samspelet mellem leisuresektorerne
- Service management

- Ledelse og hr i leisureindustrien
- Innovation i leisureindustrien
- Revenue/capacity management

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have en bred forståelse for de centrale temaer, teorier og modeller, der kendetegner begrebet oplevelsesøkonomi og de brancher, der hører under denne betegnelse
- have en teoretisk forståelse for begrebet oplevelsesøkonomi som et samfundsmæssigt fænomen, og oplevelses- og leisurebranchernes typiske karakteristika som konkrete forretningsmæssige udfordringer og muligheder

Færdigheder

Den studerende skal:

- skal have indsigt i de forretningsmæssige muligheder og udfordringer indenfor fritids- og oplevelsesindustrien
- skal kunne lave teoretisk funderede anbefalinger i valget mellem forskellige forretningsmæssige løsningsforslag indenfor leisure management

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne redegøre for, hvorledes teoretisk funderet forretningsmæssig tænkning og styring kan bidrage til organisatorisk effektivitet og udvikling i leisureindustrien
- kunne håndtere komplekse kommunikations problemstillinger og udfordringer i samspillet mellem aktørerne indenfor leisure-området

Uddannelsesretning: International handel og markedsføring

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretning i international handel og markedsføring giver ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (International handel og markedsføring)

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

Mål for læringsudbytte for International handel og markedsføring:

Viden

Dimittenden skal:

- have udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt teori og metode indenfor salg og markedsføring i et internationalt perspektiv
- kunne forstå samt reflektere over praksis og anvendt teori og metode indenfor international handel og markedsføring

Færdigheder

Dimittenden skal:

- kunne anvende metoder og redskaber og skal kunne anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for international handel 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 markedsførings-sammenhænge
- 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 international handel og markedsføring
- Forecasting models

Modul Rs1: Kundeanalyse og forretningskoncept

ECTS-point: 10

Indhold:

- Nuværende og potentielle kunder, deres strategiske situation, behov og ønsker.
- Virksomhedens strategiske fokus, herunder marketingstrategi og samlede indsatsområder
- Eget forretningskoncept og kompetencer, herunder digitalt

-
- Virksomhedens evne til at dække kundernes behov
 - Kunde- og partnerrelationer
 - Supply Chain og logistisk effektivitet
 - Kundernes lønsomhed
 - Virksomhedens online markedsplads og online marketingstrategi

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- kunne forstå praksis og anvendte teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer og kundegrundlag
- have udviklingsbaseret viden om centrale modeller og teorier om forretningsmodeller med udgangspunkt i virksomhedens kunder og værdiskabelse, og den studerende skal kunne reflektere over såvel praksis som anvendelse af teori og metode
- have kendskab til og kunne forstå modeller til analyse af forsyningskædens effektivitet og værditilførsel
- have udviklingsbaseret viden om og forståelse for fordele og ulemper ved samarbejdsrelationer, herunder outsourcing, partnerskaber osv.
- kunne forstå værktøjer til vurdering og udvikling af kundeporteføljen og dens lønsomhed
- kunne forstå og reflektere over, hvordan digitaliseringen af produkter, serviceydelser samt marketing- og salgskanaler har indflydelse på virksomhedens strategi og forretningskoncept

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vurdere kundegrundlaget samt den enkelte kunde i relation til virksomhedens kompetencer og forretningskoncept
- kunne analysere og vurdere de praksisnære og teoretiske problemstillinger, der relationsmæssigt er mellem kunden og virksomheden, samt begrunde og vælge relevante løsningsmodeller
- kunne vurdere relevansen af enten en ressourcebaseret eller en markedsorienteret indgangsvinkel
- kunne analysere og vurdere en internationalt fokuseret virksomheds forsyningskæde med inddragelse af relevant teori på området
- kunne vurdere kundens lønsomhed og forventede fremtidige potentiale samt være i stand til at prioritere en kundeportefølje
- mestre de færdigheder der knytter sig til beskæftigelse indenfor kundeanalyse og forretningskoncept
- kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger samt løsninger til samarbejdspartnere
- kunne identificere muligheder og trusler, der opstår som følge af internettet
- kunne relatere virksomhedens online marketingstrategi til virksomhedens overordnede strategi
- kunne vurdere alternative online marketingstrategier

Kompetencer

Den studerende skal:

- selvstændigt og professionelt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde i forbindelse med virksomhedens arbejde med indsamling og analyse af kundedata til brug for vurdering af virksomhedens kundepleje og kundeudvikling
- kunne vurdere og anvende ny viden til analyse og optimering af virksomhedens forretningskoncept med udgangspunkt i kundernes krav til værdiskabelse
- i arbejdssammenhænge kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer ved udarbejdelsen af beslutningsgrundlag til støtte for en vurdering af kundegrundlag og optimering af forretningskoncept
- kunne vurdere og identificere forbedringsområder i virksomhedens Supply Chain
- kunne udvikle egen praksis i arbejdet med kundeanalyse og virksomhedens forretningskoncept

Modul Rs2: Branche- og konkurrentanalyse

ECTS-point: 5

Indhold:

- Konkurrentanalyse, herunder competitor intelligence
- Brancheanalyse
- Klyngedannelse og netværk
- Benchmarking
- Aktuelle parametre som kilder til international konkurrenceevne (fx Digitalisering, Corporate Social Responsibility, Supply Chain, Produktudvikling, Innovation, Blue Ocean Strategi, Adaptability)
- Internationale omverdensforhold og globalisering

Læringsmål:**Viden**

Den studerende skal:

- kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller om konkurrencesituationen på markedet og i branchen
- have udviklingsbaseret viden om praksis og anvendt teori og modeller til identifikation og analyse af specifikke konkurrenter
- have udviklingsbaseret viden om styrker og svagheder ved netværk og klyngedannelse i praksis og gennem anvendt teori og metode
- have viden om benchmarkingmodeller
- have udviklingsbaseret viden om relevante og aktuelle kilder til at understøtte virksomhedens internationale konkurrenceevne
- kunne forstå praksis og reflektere over globaliseringens virkninger på konkurrencen

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne anvende metoder og redskaber inden for branche- og konkurrentanalyse
- mestre de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for analyse og vurdering af virksomhedens konkurrencesituation som grundlag for udarbejdelsen af virksomhedens parameterindsats
- kunne inddrage relevante logistiske teorier og modeller i forbindelse med benchmarking af en internationalt orienteret virksomhed
- være i stand til at identificere relevante netværk for virksomheden samt opbygge egne netværk
- kunne anskueliggøre effekterne af globalisering og den internationale handel for en given branche
- kunne formidle praksisnære og faglige problemstillinger og løsningsforslag indenfor branche- og konkurrencesituationen til samarbejdspartnere
- kunne identificere digitale faktorer, der påvirker en branches og/eller konkurrenters strategier

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i virksomhedens arbejde med competitor intelligence med fokus på indsamling og vurdering af information om konkurrencesituationen på markedet
- kunne vurdere virksomhedens performance i forhold til konkurrenterne
- kunne vurdere konsekvenserne af eksterne påvirkninger fra både branchen og internationale forhold for en virksomhed
- kunne vurdere konsekvenserne af digitalisering og online handel og markedsføring for en virksomheds konkurrenceevne
- selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar for forslag og implementering af parametre til forbedring af virksomhedens konkurrenceevne
- kunne udvikle egen praksis i sit arbejde med branche- og konkurrentanalyse

Modul Rs3: Salgs- og forretningsudvikling

ECTS-point: 10

Indhold:

- Udvikling af internationale salgsstrategier
- Fastlæggelse af operative salgs- og markedsføringsplaner
- Valg og implementering af handlingsparametre samt opfølgning
- Online marketing og e-handel
- Ny kundetilgang, kundefastholdelse, kunderelationer, opbygning af kundeloyalitet og kundeopfølgningens værktøjer
- Salgsledelse

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salg og markedsføring
- forstå de teoretiske modeller og begreber inden for udvikling af internationale salgsstrategier
- have en generel og bred udviklingsbaseret viden om metoder og anvendelse af online markedsføring og e-handel

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne udvikle, vurdere og implementere internationale salgsstrategier, herunder strategier for e-handel
- kunne vurdere, fastlægge og implementere relevante handlingsparametre til målgrupperne, offline såvel som online
- kunne begrunde og formidle de valgte strategier samt tilknyttede handlingsparametre i en salgs- og markedsføringsplan til relevante interessenter
- kunne anvende teori i forbindelse med udvikling og vurdering af salgs- og markedsføringsplaner
- kunne arbejde med Customer Relationship Management (CRM) med henblik på fastholdelse og udvikling af kunder
- kunne identificere og anvende relevante værktøjer til måling og vurdering af effekten af virksomhedens salgs- og markedsføringsindsats, offline såvel som online, samt angive forslag til opfølgning
- kunne motivere og anvende hensigtsmæssige metoder til ledelse af salgsteamet

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne håndtere og lede/styre udvikling og implementering af salgsstrategien med udgangspunkt i forskellige komplekse situationer og ved inddragelse af relevante interessenter

- selvstændigt kunne indgå i og håndtere en effektiv udvikling og styring af salgs- og markedsføringsindsatsen i en virksomhed på taktisk og operationelt niveau
- kunne påtage sig ansvar for at udvikle og implementere salgs- og markedsføringsplanen og sikre inddragelse af relevante teorier og metoder
- kunne identificere egne læringsbehov, således at nødvendig viden og færdigheder kan udvikles
- kunne udvikle egen praksis i arbejdet med salgs- og forretningsudvikling

Uddannelsesretning: Sportsmanagement

Den merkantile diplomuddannelse med uddannelsesretning i 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

Færdigheder

Dimittenden skal:

- selvstændigt forstå og anvende teorier og metoder
- kunne analysere, vurdere og reflektere over problemstillinger
- kunne varetage alle opgaver, der knytter sig til planlægning og drift inden for branchen

Kompetencer

Dimittenden skal:

- selvstændigt kunne udvikle egen praksis og indgå i såvel fagligt som tværfagligt samarbejde
- skal kunne håndtere komplekse og udviklingsorienterede situationer i praksis

Rs1: Sportsmarketing

ECTS-point: 10

Indhold:

- Teori om Sportsmarketing
- Interessenter
- Sport som et medie til marketing

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden om konceptudvikling og implementering af nye koncepter i forretningsmæssig forstand med tilknytning til sportsmarketing

- have viden om markedsføringsmæssige teorier, begreber, strategier og grundregler inden for områder

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne anvende redskaber til sportsmarketinganalyser samt de forskellige parametre inden for sportsmarketing mixet
- kunne vurdere og formidle, hvordan dette kan anvendes til løsning af problemstillinger inden for sportsmarketing
- kunne anvende konceptudvikling og implementering af nye koncepter i forretningsmæssig forstand med tilknytning til sportsmarketing
- kunne anvende markedsføringsmæssige teorier, begreber, værktøjer, strategier og grundregler inden for områder, der relaterer til sports- og eventindustrien

Kompetencer

Den studerende skal:

- selvstændigt kunne etablere og indgå i tværfaglige netværk som led i at kunne implementere og realisere essensen af udviklede sportsmarketingplaner i praksis
- selvstændigt kunne håndtere kompleksiteten i henhold til at udnytte sportsmarketinganalyser til at skabe ny forretningsmæssig viden og samarbejdsaftaler
- kunne anvende konceptudvikling og implementering af nye koncepter i forretningsmæssig forstand med tilknytning til sportsmarketing og formå at udnytte den deraf afledte viden til at sikre bæredygtig forretningsudvikling på strategisk niveau
- selvstændigt kunne håndtere udviklingen i forhold til skabelse af nye markedsføringsmæssige trends, strategier og praktiske erfaringer ("best practices") inden for området
-

Rs2: Sportsjura (sportskontrakter/risk management)

ECTS-point: 5

Indhold:

- Det basale juridiske system, terminologien heri samt juridiske principper i tilknytning til sports-, event- og fritidssektoren (både i forhold til professionel og rekreativ sport)
- Juridiske problemstillinger og forgreninger

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have viden om idrættens organisering – på lokalt (kommunalt), nationalt og globalt – set i juridisk perspektiv
- have viden om Dansk idræts lovgrundlag og de økonomiske kredsløb

- have viden om idrættens tvistbehandling

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne vurdere det juridiske aspekt i sportsskader og ansvar for skader i sport
- kunne vurdere "Sportsvirksomhedens" ansvar uden for kontraktforhold
- have et grundlæggende kendskab til "sportsvirksomhedens" forsikringsbehov
- opnå et grundlæggende kendskab til de gældende regler og dopingbestemmelser
- opnå et grundlæggende kendskab til EU's konkurrenceretsregler og den danske konkurrencelov – herunder reglernes anvendelse i relation til tv-transmissionsaftaler

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne udarbejde kontrakter og indgå aftaler samt vurdere de juridiske konsekvenser heraf
- skal selvstændigt kunne indgå i en forhandling

Rs3: Sportsøkonomi

ECTS-point: 5

Indhold:

- Økonomiske metoder, teorier og teknikker i relation til sports-, event- og fritidssektoren
- Sportsøkonomiske problemstillinger i kontekster vedrørende sports-, event- og fritidssektoren

Læringsmål:**Viden**

Den studerende skal:

- have forståelse for økonomiske teorier og modeller set i en sportslig kontekst
- kunne reflektere over valget af specifikke teorier og modeller til analyse af problemstillinger angående sportsøkonomiske perspektiver indenfor sports-, event- og fritidssektoren
- forstå sportsøkonomi i tilknytning til andre brancher
- forstå mediernes betydning for sportsøkonomien
- have kendskab til konkurrenceforhold og konkurrencemæssig balance
- kunne vurdere geografisk baserede sportsøkonomiske problemstillinger

Færdigheder

Den studerende skal:

-
- kunne analysere, forstå, anvende og formidle den økonomiske "impact" i mikro- og makro- perspektiv af forskellige aktiviteter inden for sports-, event- og fritidssektoren
 - kunne analysere, forstå, anvende og formidle sportsøkonomiske aspekter af konkurrenceforhold og konkurrencemæssig balance i relation til sports-, event- og fritidssektoren
 - kunne anvende metoder og redskaber til indsamling og analyse af information, som kan medvirke til at løse sportsøkonomiske problemstillinger, f.eks. at kunne analysere mediernes betydning for sportsøkonomien og kunne formidle dette til relevante interessenter
 - kunne analysere "cash flows" i forskellige aktiviteter angående sports-, event- og fritidssektoren
 - kunne begrunde de valgte løsninger og relaterede handlinger og formidle dette til relevante interessenter

Kompetencer

Den studerende skal:

- kunne håndtere den sportsøkonomiske kompleksitet inden for aktiviteter vedrørende sports-, event- og fritidssektoren samt at kunne anvende dette til selvstændigt at indgå strategiske alliancer, i netværk og tværfagligt samarbejde, som kan forbedre organisationens økonomiske grundlag
- selvstændigt kunne identificere sportsøkonomiske aspekter, som skal optimeres for derved at kunne påvirke organisationens samlede "performance" i positiv retning
- selvstændigt kunne definere "best practices" inden for en sportsøkonomisk kontekst, hvilket kan skabe et fundament for fremtidig organisatorisk bæredygtighed indenfor sports-, event og fritidssektoren

Rs4: Sportsmanagement

ECTS-point: 5

Indhold

- Sportsvirksomheders strategiske og organisatoriske problemstillinger
- Forskellige perspektiver, teorier og metoder i strategisk analyse og strategisk udvikling i relation til sportsverdenens forskellige områder og i relation til konkrete sportsvirksomhedsmæssige problemstillinger
- Udviklingsinitiativer til diverse interessenter inden for sports-, event- og fritidssektoren
- Ledelsesbegrebet ud fra forskellige perspektiver og teorier med særligt fokus på: human ressource management, forandringsledelse, lederadfærd samt lederroller, begivenhedsledelse, coaching m.m.
- Ledelsesmæssige overvejelser og initiativer til diverse interessenter inden for sports-, event- og fritidssektoren

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- have kendskab til særlige strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige vilkår og problemstillinger inden for sports-, event- og fritidssektoren
- viden om strategiudvikling, organisationsudvikling og ledelsesudøvelse inden for sports-, event- og fritidssektoren

Færdigheder

Den studerende skal:

- kunne anvende forskellige teorier og modeller til belysning af en sportsvirksomheds strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige problemstillinger og udviklingsmuligheder
- 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 specifikke teoretiske bidrag til en målrettet udvikling af: menneskelige ressourcer, opgaveprioritering, arbejdsprocesser, teknologianvendelse, virksomhedsstruktur, virksomhedskultur, politikker, viden, læring m.m.
- kunne anvende dialog- og samarbejdsorienterede ledelsesprincipper som "fundamentals" i moderne virksomhedsledelse, herunder coaching

Kompetencer

Den studerende skal:

- selvstændigt kunne identificere strategiske, organisatoriske og ledelsesmæssige udfordringer og udviklingstiltag inden for sports-, event- og fritidssektoren
- selvstændigt kunne anvende konceptudvikling og implementering i sportsvirksomheden, også inden for rammerne af helhedsorienterede programaktiviteter, som sigter på simultan udvikling af virksomhedens strategi, organisation og ledelsesprocesser
- mestre (eksemplarisk vise) dialog- og samarbejdsorienterede ledelsesprincipper, i udvikling af organisationer inden for sports-, event- og fritidssektoren.
- 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
- kunne formidle løsningen af disse problemstillinger til diverse interessenter og samarbejdspartnere

Uddannelsesretning: Økonomi og regnskab

Uddannelsen giver den uddannede 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:

- Den studerende skal kunne identificere egne læringsbehov og egen læring, dog med særligt vægt på fagområderne internt/eksternt regnskab, investering/finansiering og den strategiske ledelsesopgave.
- Den opnåede viden skal være på et niveau, hvor den studerende kan forstå og reflektere over teorier, metoder og praksis i forbindelse med styring af forskellige virksomhedstypers internt-/eksternt regnskab, investeringsbehov, finansiering og ledelsesmæssige opgaver.

Færdigheder

Dimittenden skal:

- Den studerende skal ud fra aktuelle internt-eksternt regnskabsmæssige-, investeringsmæssige-, finansieringsmæssige- og ledelsesmæssige problemstillinger i virksomheder kunne kombinere en praktisk forståelse med relevante teorier og metoder med henblik på mulige løsningsforslag.
- Den studerende skal selvstændigt kunne identificere relevante økonomiske styrings- og ledelsesmæssige problemstillinger på tværs af virksomhedstyper og størrelse. I forlængelse heraf skal den studerende kunne vurdere og foreslå relevante løsningsmodeller til konkrete problemstillinger inden for de ovennævnte fagområder.

Kompetencer

Dimittenden skal:

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

RS1: Investering og finansiering

ECTS-point: 10

Indhold:

- At den studerende får et overblik over aktørerne på kapitalmarkederne – herunder viden om finansieringsmuligheder til virksomheder i selskabsform (til og med regnskabsklasse-C).

-
- Give den studerende færdigheder om investeringsprodukter (grøn og gul) samt viden om komplekse investeringsprodukter (rød) til virksomheder i selskabsform.
 - Give den studerende færdigheder og kompetencer som sparringspartner for virksomhedens ledelse omkring sammensætningen af virksomhedens aktiver og passiver – herunder viden om muligheder for optimering af vertikal og horisontal balancestruktur.
 - At den studerende opnår færdigheder og kompetencer til at kunne rådgive om fremskaffelse af egenkapital og fremmedkapital til en virksomhed i selskabsform.
 - Give den studerende viden og færdigheder om driftsmæssig og finansiell gearing i en virksomhed i selskabsform.
 - Give den studerende viden om grundprincipperne for prissætning af finansielle produkter – herunder produkternes kapitalbelastning for den finansielle udbyder.
 - Give den studerende viden om planlægning af et generationsskifte for en virksomhed i selskabsform.
 - Kunne afdække finansielle og valutariske risici for en virksomhed i selskabsform – herunder give begrundede forslag til afdækning af disse risici.

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- 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.
- Kunne vurdere 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.
- Viden om finansieringsmuligheder ved generationsskifte af en virksomhed i selskabsform.

Færdigheder

Den studerende skal:

- Rentestrukturen og dens afledte virkninger og effekter på investeringsprodukter.
- Obligations- og aktiemarkedsteori herunder nøgletal.
- Overordnet porteføljeteori, herunder sammenhængen mellem afkast og risiko og principper vedrørende risikospredning.
- Redegøre for strukturen i strukturerede produkter.

-
- Vurdere og rådgive om virksomheders finansielle strategier.
 - Vurdere fundingomkostninger og solvensbelastning for givne finansielle produkter – og deraf afledt kunne vurdere prissætningen til brugeren af det finansielle produkt.
 - Vurdere virksomheders finansielle og valutariske risici – samt kunne formidle forslag til afdækning af disse risici.
 - Rådgivning om finansieringsløsninger under hensyntagen til rentabilitet, likviditet, mobilitet og formuerisiko.
 - Redegøre for mulighederne til fremskaffelse af egenkapital til en virksomhed i selskabsform.
 - Vurdere rentabilitet og likviditet ved forskellige fremmedkapitalkilder – herunder leasing.

Kompetencer

Den studerende skal:

- 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.
- 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.
- Kunne rådgive en virksomhed i selskabsform om mulighederne for fremskaffelse af fremmedkapital.

RS2: Eksternt – og internt regnskab

ECTS-point: 10

Indhold:

- Målet er, at den studerende får teoretisk og praktisk viden om centrale regnskabsmæssige principper og redskaber til brug for arbejdet med såvel det interne som det eksterne regnskab.
- Den studerende får viden om brugen af det interne regnskab som et ledelsesredskab i forbindelse med styring af virksomhedens aktiviteter, kapacitet og likviditet.
- Den studerende skal kunne forstå og omsætte regnskabs-teoretisk begreber til konkret praksis i forbindelse med præsentation af virksomhedens regnskabsmæssige information overfor såvel interne som eksterne interessenter.

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- 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 redegøre for fordele og ulemper herved
 - Virksomhedens regnskabssystem, herunder allokering af omkostninger til art, sted og formål

Færdigheder

Den studerende skal:

- Anvende teori og metoder til afslutning af regnskab, herunder opstilling af årsrapport for ÅRL's klasse A og B (SMV-virksomheder)
- Vurdere og formidle årsrapporter for SMV-virksomheder
- Anvende et udvalgt og almindeligt forekommende økonomistyringssystem og økonomistyringsmodeller
- Vurdere, opstille og vælge løsningsmuligheder inden for økonomiske styringsredskaber
- Formidle løsningsmuligheder omkring udarbejdelse og formidling af økonomisk præsentationsmateriale
- Analysere årsrapporter og forstå regnskabsposter
- 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
- Vurdere hensigtsmæssigheden i forskellige former for fordeling af direkte såvel som indirekte fordelinger af omkostninger, eksempelvis anvendelse af ABC- og target costing
- Tilrettelægge særlige styringsredskaber, eksempelvis Balanced Scorecard og strategy maps

Kompetencer

Den studerende skal:

- Håndtering af regnskabsføring og regnskabsafslutning i en SMV-virksomhed
- Udarbejdelse og analyse af årsrapporter for personligt ejede virksomheder og mindre selskaber med udgangspunkt i virksomhedens bogholderi
- Begreber og definitioner i omkostningsteorien i forbindelse med det interne regnskab og redegøre for fordele og ulemper herved
- Virksomhedens regnskabssystem, herunder allokering af omkostninger til art, sted og formål
- At kunne beskrive, sammenfatte, analysere og forklare almindeligt anvendte interne regnskabsteorier
- At kunne analysere og anvende virksomhedens omkostningsdata

- At opgøre beslutningsrelevante kalkuler om rentabilitet, priser, produkt-mix, processer og aktiviteter.

RS3: Strategisk ledelse og økonomistyring

ECTS-point: 5

Indhold:

- At den studerende får en forståelse for sammenhængene mellem strategisk ledelse og den løbende økonomistyring.
- At den studerende får omsat den opnåede teoretisk viden inden for strategisk ledelse og den løbende økonomistyring til praktisk viden og praktisk anvendelse.
- Den studerende vil således blive kvalificeret til konkret at tage del i virksomhedens løbende økonomistyring set i et strategisk perspektiv.

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- 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 varslingsystem 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

Den studerende skal:

- Udarbejdelse af virksomhedens regnskaber herunder resultatopgørelse, balance og likviditetsbeskrivelse.
- Udarbejdelse af virksomhedens budgetforudsætninger på det strategiske, taktiske og operative niveau herunder fastlæggelse af mål, strategier og planer på de forskellige niveauer
- Udarbejdelse af virksomhedens budgetter på det strategiske, taktiske og operative niveau herunder resultatbudget, balancebudget og likviditetsbudget

-
- Gennemførelse af budgetkontrol på det operative, taktiske og strategiske niveau med beregning af afvigelser, fastlæggelse af årsager til og ansvar for afvigelserne
 - Fastlæggelse af indsatsområder på det operative, taktiske og strategiske niveau ud fra afvigelser, fastlagte årsager og ansvar
 - Gennemførelse af konsekvensberegninger af afvigelserne på det operative, taktiske og strategiske niveau og prioriteringer mellem forskellige (nødvendige) tiltag ud fra konsekvensberegningerne
 - Opbygning af et overvågnings- og varslingssystem med relevante nøgletal (KPI'er) til brug i forbindelse med den operative, taktiske og strategiske ledelse
 - En opstilling af sammenhænge mellem strategisk ledelse, taktisk ledelse, operativ ledelse og det udførende daglige arbejde i en virksomhed.
 - En udarbejdelse af forskellige beslutningsgrundlag i forbindelse med ovennævnte.

Kompetencer

Den studerende skal:

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

VF1: Grundlæggende skatteret

ECTS-point: 5

Indhold:

- Skatteret skal give den studerende anvendelsesorienteret kendskab til fortolkning, opgørelser og beregninger vedrørende selvstændigt erhvervsdrivende personers subjektive og objektive skattepligt

Læringsmål:

Viden

Den studerende skal:

- Udviklingsbaseret viden om anvendt teori og metoder inden for skattelovgivning
- Forståelse for skatterettens udvikling og viden i
- relation til den praktiske løsning og formidling af skatteretslige problemer.

Færdigheder

Den studerende skal:

- 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
- Vurdere de skattemæssige virkninger af at besidde og afstå finansielle produkter
- Vurdere de skattemæssige virkninger af at besidde og afstå fast ejendom
- Begrunde anvendelsen af skattemæssige afskrivninger

Kompetencer

Den studerende skal:

- Håndtere komplekse valg mellem forskellige beskatningsmodeller for personligt ejede virksomheder
- Håndterer 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 i forbindelse

Uddannelsesretning: Shipping

Uddannelsen giver den uddannede ret til at anvende betegnelsen merk.d. (Shipping), og den engelske betegnelse er Diploma of Business Studies (Shipping) jf. bekendtgørelse for diplomuddannelser bilag 1.

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 shipping branchen 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

Rs1: Interkulturel kommunikation og kulturanalyse

ECTS-point: 5

Indhold

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

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have viden om:

- 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 non verbale virkemidler
 - Interaktion og kommunikation på tværs af kulturer

Færdigheder:

Den studerende skal kunne:

- 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

Den studerende skal opnå kompetencer til:

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

Rs2: Shipping drift og -ledelse

ECTS-point: 5

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" – f. eks. kommercielt, operationelt, teknisk, bemanning, bunkering, finans og administration

Læringsmål

Viden

Den studerende skal:

- Have viden om og forstå væsentlige virkninger af konkret ledelsespraksis i forbindelse med strategiske tiltag og udviklingsprocesser såvel på det organisatoriske som på det personlige.
- Have viden om Standards of Training og Certification & Watchkeeping.
- Have 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 special skibe
 - Have kendskab til begreber som TEU, LOA, LBP, Moulded Depth, Draft, Air Draft, Displacement, DWCC, DWAT, GT, NT, Bale & Grain Cube og Lane meters
 - Have kendskab til registrering og klassificering af skibe og de institutioner, der foretager dette.
 - Have forståelse for anvendelse af de forskellige undersøgelser: årlige, mellem, specielle og skade.
 - Have kendskab til bunker og de forskellige aktører på bunkermarkedet. Samt bunkerens indflydelse på de miljømæssige belastninger.
 - Have kendskab til de juridiske forhold mellem skibsejeren og driftsherren herunder forholdet til gods og trediepart.

Færdigheder:

Den studerende skal:

- 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, bemandingsniveau og rekruttering af officerer.

Kompetencer

Den studerende skal kunne:

- 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 rute kalkulationer. Instruktionerne skal kunne formidles til både interne og eksterne relevante personer.
- Skal selvstændigt kunne indgå i fagligt og tværfagligt samarbejde og påtage sig ansvar inden for operationelle og ledelsesmæssige aspekter i Shipping Operation and Management.

Rs3: Shippingvirksomhed og forretningsudvikling

ECTS-point: 5

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

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have:

- Forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salg og markedsføring
- Forståelse for at begrebet 'skibsmægler' gennem specialisering har ført til forskellige funktioner afhængig af placering i shippingbranchen herunder hvem skibsmægleren arbejder for.
- Forståelse for forskellen mellem voyage charter og time charter - også set i forhold til bareboat charter.
- Kendskab til mæglerens afregning for mæglingen herunder afregningens forskellige komponenter.
- Kendskab til hvordan de nationale og internationale (London, Hong Kong, Tokyo og New York) charter markeder opererer.
- Kendskab til havneagent og linjeagents funktion og roller. Herunder deres ligheder og forskelle med hensyn til ekstra arbejde med dokumentation, sælger, shippers, køber, speditør og NVOG.
- Kendskab til de forskellige organisationer (skibsejere, mæglere og agenter, FN organisationer, handelskamre, forsikringselskaber, klassificeringsfirmaer og arbejder organisationer), der er involveret i skibsfart og deres funktioner.
- Kendskab til forskellen på B/L for port/port, gennemgående og combined transport.

Færdigheder:

Den studerende skal kunne:

- Udvikle, vurdere og implementere salgs- og markedsføringsstrategier
- Vurdere, fastlægge og implementere relevante handlingsparametre til målgruppen
- Vurdere de forskellige produkter som crude olie, petroleum produkter, 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 mægleres rolle og 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

Den studerende skal kunne:

- I samarbejde med andre interessenter at 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.

Rs4: Maritim økonomi

ECTS-point: 5

Indhold

- Micro og makro økonomiske begreber og den globale udvikling inden for produktion, handel og transport.
- Prisdannelse under forskellige markedsformer på shipping markederne.
- Økonomiske konjunkturer og den globale udvikling inden for produktion, handel og transport. Herunder valutaer og udviklingen af disse.
- Omkostninger og prissætning for de enkelte shipping markeder.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have:

- Viden om mikro- og makroøkonomiske forhold inden for maritim handel og transport såvel nationalt som globalt
- Forståelse for udviklingen i global handel og det deraf afledte behov for skibstransport.
- Kendskab til organisationer som WTO, G8 og G20 og deres indflydelse på udviklingen for skibstransport.
- Kendskab til prismekanismerne på markedet for shipping
- Forståelse for havne, kanalers og vandvejenes placering og funktion i shipping
- Kendskab til funktionen af konferencer, alliancer og konsortier og deres formål for linjefragt.

Færdigheder:

Den studerende skal kunne:

- Redegøre for kræfterne på kort og lang sigt bag udbud, efterspørgsel og priser på shipping området herunder forstå priselasticiteten.
- Redegøre for konjunkturudviklingen på shipping området 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 tørgods befragtning, tank befragtning og linjefart. Herunder de direkte og indirekte deltagere og influenter kræfter og indflydelse de tre markeder.
- Redegøre for shipping industriens del af en vares Green Footprint og vurdere de fremtidige krav, der måtte komme til reducere udslippet for hver flyttet kubikmeter.

Kompetencer

Den studerende skal kunne:

- 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 shipping virksomhed.
- Beregne omkostninger til drift et skib og i et tværfagligt samarbejde anvende beregningen til give et give et samlet tilbud til en kunde.

Rs5: Søret

ECTS-point: 5

Indhold

- Søulykker, rettigheder over skibe, passagerrettigheder og tvistløsning.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have:

- Have kendskab til undtagelsen for nautisk fejl i Haag-Visby reglerne ift. ansvaret for lasteskader også ved kollisioner.
- Kunne reflektere over juridisk metode.
- Have kendskab til de juridiske aspekter af en bjærgningssituation, både "ad-hoc bjærgning" og den kontraktretlige regulering af bugseringskontrakter uden akut bjærgningsaspekt.
- Have kendskab til kontraktlig regulering af bjærgningssituationer ved brug af bjærgningskontrakter, herunder Towcon og Towhire. Og reglerne om ansvarsbegrænsning i miljøsituationer.
- I forbindelse med fælleshavarireglerne have kendskab til general average bonds, dispachørens rolle og forsikringsdækningen af krav, der er fordelt i fælleshavari.
- Have kendskab til 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.
- Have kendskab til hvordan pant og søpant opstår og ophører, eksistensens af andre reguleringer i stater, der ikke er tilsluttet Søpantekonventionen og reglerne om pant og søpant i tilfælde af tvangssalg af skibet.
- Have kendskab til hvorledes man beskytter sig mod arrest af skib. Herunder den efterfølgende justifikationssag og betydningen af eventuelle forudgående forumaftaler ift. samme.
- Have kendskab til muligheden for supplerende aftaleregulering af passagerrettigheder og reglerne om begrænsning af samme.
- Have kendskab til ansete fordele og ulemper ved de forskellige tvistløsningsmodeller. Herunder forskellen på tvisteløsning ved domstole, voldgift, dispache og mægling.
- Have kendskab til de situationer, hvor søloven foreskriver en bestemt tvistløsningsmodel. Herunder fortolkning af værnetings- og voldgiftsklausuler.

Færdigheder:

Den studerende skal:

- 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 kravets 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 indgrib 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

Den studerende skal:

- Ud fra en dybdegående forståelse af søret reglerne 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.

Vf1: Tørlast befragtning

ECTS-point: 5

Indhold

Tørlast befragtnings markedet, dets markedscentre, aktører, skibstyper, regler og kutymmer.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have:

- Kendskab til de forskellige skibstypers dimensioner, design, konstruktion og udstyr i tørgods befragtning og forskellen til linjeskibe og tankere.
- Kendskab til forskellen i struktur, formål og kontrakter for voyage og time charter.
- Forståelse for behovet for fortløbende kontrakter. Og ejernes, charterernes og mæglerens ansvar og forpligtigelser i kontrakterne. Og INCOTERMS indflydelse på kontrakterne.

- Forståelse for brug af alternative ruter i forbindelse med sæsonvariationer.
- Kendskab til skibsklassificering og inspektioner.
- Kendskab til 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.
- Kendskab til mægler og principals ansvar, hvad brud på dette ansvar vil medføre og muligheden for forsikring i en sådan situation.
- Forståelse for vigtigheden af behandling af reklamationer, kommissioner og kurtage
- Kendskab til markedskræfterne for de 4 hovedtyper af gods, hedging og effekten på behov for fragt.
- Kendskab til de forskellige muligheder for at afgøre tvister og forstå skibsejernes sammenslutninger og deres roller ved behandling af reklamationer.

Færdigheder

Den studerende skal kunne:

- Planlægge anvendelse af skibstyper til forskelligt gods, distance og geografisk område. Og ud fra dette at beregne et Voyage Estimat inklusiv variable 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 fragt omkostning ud fra og 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 4 hovedtyper af tørgods (kul, malm, korn og gødning.)
- Tegne simple planer over de mest almindelige tørgods skibstyper og kunne identificere dimensioner og karakteristika.

Kompetencer

Den studerende skal kunne:

- 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.

Vf2: Linjefart

ECTS-point: 5

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

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have:

- Viden om container management herunder eje versus leje, reparationer, tracking og kontrol systemer.
- Kendskab til IMOs klassificering af farligt gods herunder de forskellige klasser.
- Kendskab til de varetyper, der normalt håndteres i linjetrafik, herunder metoder, de transporteres og pakkes, som containere, pallegods, LCL/FCL, uden for standard og pakning.
- Kendskab til stuvning og dets betydning for økonomien for linjefart.
- Forstået terminologien for mål (tonnage, kapacitet og dimensioner), håndteringsudstyr ombord på skibene, havne og terminalers funktion, udstyr og layout.
- Kendskab til struktur, ledelse, styring, tekniske og kommercielle funktioner i linjefart selskaberne.
- Kendskab til behandling af forespørgsler og bookingsystemer, import- og eksport reguleringer, toldbehandling, CISG og Incoterms.
- Kendskab til markedets alliancer, konsortier, kapacitets aftaler og konferencer. Herunder regulering og kontrol fra Federal Maritime Commission (USA) og Konkurrencedirektivet (EU).
- Kendskab til udviklingen af udbud og efterspørgsel på markedet.
- Kendskab til 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

Den studerende skal kunne:

- Planlægge anvendelsen af feeder service, enten i form af landevej-, jernbane- 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

Den studerende skal kunne:

- 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 special skibe 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."

Vf3: Offshore support

ECTS-point: 5

Indhold

- Offshore Support industrien, dets markedscentre, aktører, skibstyper, regler og kutyper

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have:

- Kendskab til Offshore Industriens termer og forkortelser.
- Kendskab til de geografiske markeder og deres forskellige krav til skibstyper og antal.
- Kendskab til de forskellige politiske og miljømæssige holdninger på de forskellige geografiske markeder.
- Kendskab til Knock for Knock princippet, Hold Harmles aftaler og godtgørelser
- Kendskab til 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.
- Kendskab til udstyr, der anvendes til efterforskning efter og udvinding af olie og gas. Herunder hvilket udstyr, anvendes i hvilke situationer og geografiske markeder.
- Kendskab til de 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 f.eks. fremdrift og forankring.
- Forståelse for udbud og efterspørgsel på Offshore Support Industri markedet lokalt og globalt.
- Kendskab til mæglerens rolle, arbejdsmetoder og juridiske forpligtigelser samt Charterers, ejers og logistik firmaernes involvering og forpligtigelser.
- Kendskab til IMO og de forskellige kategorier af farligt gods. Herunder krav til stuvning af tør og flydende produkter, rensning af tanke, last på dækket, specielt gods og farligt gods.
- Forståelse for logistikken på land for at understøtte og øge hurtigheden af operationen for skibene i deres support opgave.

Færdigheder

Den studerende skal kunne:

- Udarbejde charter aftaler ud fra industriens aftaler med relevante afvigelser. Aftalerne skal også indeholde dage til vedligeholdelse, afbrydelses provision, mulighed for at anvende erstatningsskib, underleverandør, skadeserstatningen og eventuel profit deling.

-
- Udarbejde en support plan afhængig af hvilken type offshore, der skal supporteres. Det kan være platform, løftepram, pipeline (rigid/flexible, risers/umbilicals eller kabel), bemandings enheder, FPSO, fortøjningssystemer, sugningsanker eller undervandstrukturer. Planen skal indeholde skibstype, bemanning og tider og skal kunne formidles til fagfæller, ikke-specialister og samarbejdspartnere.

Kompetencer

Den studerende skal kunne:

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

Vf4: Tank befragtning

ECTS-point: 5

Indhold

- Tank befragtnings markedet, dets markedscentre, aktører, skibstyper, regler og kutymmer.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have:

- Kendskab til oliens vej fra udvinding over raffinering til forbrug. Herunder forskellen på crude oil og de afledte produkter.
- Kendskab til placering af produktionsområder, raffinaderier, pipeliner, terminaler og ruter som olier, gasser og kemikalier bevæges igennem. Herunder struktur og placering af typiske læsse og losse faciliteter og de typiske forkortelser forbundet med dette.
- Kendskab til markedskræfterne bag udbud og efterspørgsel af tank transport.
- Kendskab til ejernes, charternes og mæglernes ansvar og forpligtigelser i kontrakterne.
- Kendskab til 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.
- Kendskab til mægler og principals ansvar, hvad brud på dette ansvar vil medføre og muligheden for forsikring i en sådan situation.
- Forståelse for vigtigheden af behandling af reklamationer, kommissioner og kurtage
- Kendskab til de forskellige muligheder for at afgøre tvister og forstå skibsejernes sammenslutninger og deres roller ved behandling af reklamationer.
- Kendskab til skibsklassifikationer og inspektioner.
- Kendskab til forskellen på Dirty Cargoes og Light Clean Cargoes. Og behovet for coating af tanke i særlige tilfælde og IMO certificater.

- Kendskab til skibets basale konstruktion og de forskellige vægte som udgangspunkt for skibets kapacitet.
- Kendskab til behovet for tank befragtnings interessenterne også at tænke på de miljømæssige belastninger. Og deres ansvar iht. MARPOL, OPA og EU reguleringer.

Færdigheder

Den studerende skal kunne:

- Tegne simple planer over de mest almindelige tankskibs typer 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 variable som bunker, draft begrænsning, 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 studerende skal kunne:

- 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 godset karakteristika og skibets karakteristika og det udstyr som pumper, manifold, COW, IGS, SBT og dobbeltskrog. Herunder forskellen på LNG og LPG med det deraf følgende krav til køling, tryk og tank type.

Uddannelsesretning: Kommunikation

Den merkantile Diplom med uddannelsesretning Kommunikation giver den studerende 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.
- Skal kunne **forstå og reflektere** over teorier, metode og praksis indenfor fagområdet kommunikation

Færdigheder

Dimittenden skal:

- 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.
- Skal kunne **vurdere** teoretiske og praktiske problemstillinger samt **begrunde og vælge** relevante løsningsmodeller.
- Skal kunne **formidle** faglige problemstillinger og løsningsmodeller til fagfæller og ikke-specialister eller samarbejdspartnere og brugere.

Kompetencer

Dimittenden skal:

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

Rs1: Organisationskommunikation – et corporate perspektiv

Organizational Communication – a Corporate Perspective

ECTS: 5

Indhold

- at de studerende får grundlæggende indsigt i både klassiske og nyere teorier og metoder inden for (ledelses)kommunikation
- at de studerende bliver introduceret til og får viden om strategisk organisationskommunikation i en organisatorisk kontekst

-
- at de studerende bliver introduceret til og får viden om sammenhængen mellem organisation, kommunikation, strategi og forretning
 - at de studerende får indsigt i sammenhængen mellem organisationskultur, identitet og kommunikation i et integreret perspektiv
 - at de studerende kan udarbejde kommunikationsplaner herunder se sammenhængen mellem de konstituerende størrelser i organisationen (identitet, kultur, kommunikation og forretning)
 - at give de studerende kompetencer og færdigheder i forhold til at analysere begivenheder (interne og eksterne), der påkalder sig en kommunikativ indsats herunder evnen til at proportionere kommunikationsindsatsen i forhold til begivenhedens betydning for organisationen/virksomheden og efterfølgende initiere indsatsen
 - at give de studerende evnen til at fungere som sparringspartner for organisationens/virksomhedens ledelse omkring interne og eksterne begivenheder, der påkalder sig en kommunikativ indsats herunder PR, CSR etc.
 - at de studerende opnår færdigheder og kompetencer til at kunne rådgive om kommunikative spørgsmål i og omkring organisationen/virksomheden

Læringsmål

Viden:

De studerende skal have viden om

- centrale teoretiske traditioner vedrørende organisationskommunikation
- kritisk indsigt i de forskellige traditioners kernebegreber og begrænsninger
- kunne reflektere uafhængigt over teoriernes grundlæggende antagelser.

Færdigheder:

Den studerende skal have færdighed i

- at afdække kommunikationsproblemer i organisatoriske kontekster
- at udvælge og anvende teori(er) som vil kunne forklare årsagerne til kommunikationsproblemer
- at indsamle, præsentere og fortolke relevant empiri, vurdere om empirien be- eller afkræfter den foreslåede teori, og ræsonnere om begrænsningerne i analysen
- at udtænke praktiske løsninger og vurdere om de foreslåede løsninger er i overensstemmelse med den udvalgte teori og gennemførte analyse
- at formidle og definere kernebegreberne i specifikke traditioner i en sproglig form der er fagligt præcis, korrekt og klar.

Kompetencer:

Den studerende skal opnå kompetencer i

- at kunne håndtere komplekse og uforudsigelige interne og eksterne organisationsproblemstillinger
- til selvstændigt at kunne igangsætte og gennemføre en intern organisationsanalyse
- til at kunne tage ansvar for egen faglig udvikling og specialisering inden for organisations-/kommunikationsanalyse

Rs2: Finansiell kommunikation - et narrativt perspektiv

ECTS: 5

(Eng. titel: *Financial Communication- a narrative perspective*)

Indhold

- Beskrive, klassificere, strukturere og kombinere fagets begreber, teorier, metoder og modeller
- Identificere og udvikle relevante problemer inden for finansiell kommunikation
- Analysere og syntetisere konkrete problemer inden for finansiell kommunikation ved at anvende relevante begreber, teorier, metoder og modeller
- Selvstændigt vurdere løsningen af problemer inden for finansiell kommunikation på et praktisk reflekteret grundlag

Læringsmål

Viden:

Den studerende skal have viden om

- centrale teoretiske traditioner vedrørende finansiell kommunikation
- og kritisk indsigt i de forskellige traditioners kernebegreber og begrænsninger
- kunne reflektere uafhængigt over teoriernes grundlæggende antagelser
- narratologiens grundbegreber og praksisformer
- grundlæggende lingvistik

Færdigheder:

Den studerende skal have færdighed i at

- anvende relevante teorier og metoder (bl.a. narratologi, sprogteori) 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
- at 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 finansiell kommunikation
- at udtænke praktiske løsninger og vurdere om de foreslåede løsninger er i overensstemmelse med den udvalgte teori og gennemførte analyse i et corporate perspektiv fx konstruktion af narrativer og stories
- at formidle og definere kernebegreberne i specifikke traditioner i en sproglig form, der er fagligt præcis, korrekt og klar.

Kompetencer:

Den studerende opnår kompetence i

- at kunne håndtere komplekse og uforudsigelige interne og eksterne finansielle kommunikative problemstillinger
- til selvstændigt at kunne gennemføre dels en analyse af regnskabets nøgletal dels en kvalificeret tilrettelæggelse og eksekvering af en organisations/virksomheds finansielle kommunikation

Rs3: Integreret Markedskommunikation

ECTS: 5

Integrated Marketing Communication

Indhold

- indsigt i teorier og metoder inden for integreret markedskommunikation
- indsigt i strategiske marketingbeslutninger
- indsigt i sammenhængen mellem strategiske beslutninger, marketingbeslutninger og markedskommunikation.
- indsigt i sammenhænge mellem analyse og planlægning af kommunikation i et integreret markedskommunikativt perspektiv
- indsigt i at udarbejde kommunikationsplaner
- indsigt i at kunne fungere som sparringspartner for organisationens/virksomhedens ledelse omkring marketingkommunikation
- indsigt i betydningen af branding, PR, sponsering, medieplanlægning, on-line og sociale medier.
- indsigt i deres rolle som rådgivere om marketing kommunikative spørgsmål i og omkring organisationen/virksomheden

Læringsmål:

Viden:

Den studerende skal have viden om

- centrale teoretiske traditioner inden for integreret markedskommunikation
- de forskellige marketing kernebegreber
- analyse og planlægning i relation til strategi og taktik herunder kunne identificere forskelle mellem strategi og taktik
- marketing mix
- branding
- markedskommunikative effekter
- medieplanlægning
- off-line advertising
- PR, pressehåndtering, sponsering og events
- direct marketing
- sociale medier og on-line kommunikation
- relevante problematikker herunder potentielle forhindringer ved integreret markedskommunikation
- relevante interkulturelle problematikker

Færdigheder:

De studerende skal have færdighed i

- at afdække markedsmuligheder i et integreret markedskommunikativt perspektiv
- at udvælge og anvende teori(er), som vil kunne styrke værdiskabelse ved kommunikation til og med markedet

- at planlægge markeds kommunikation
- at indsamle, præsentere og fortolke relevant empiri, vurdere om empirien be- eller afkræfter den foreslåede teori, og ræsonnere om begrænsningerne i analysen
- at udtænke praktiske løsninger og vurdere om de foreslåede løsninger i relation til valgt teori og gennemførte analyse
- at formidle og definere kernebegreberne inden for specifikke markeds kommunikative traditioner i en sproglig form der er præcis og korrekt

Kompetencer:

Den studerende skal opnå kompetencer i

- at kunne håndtere og reflektere over komplekse beslutninger om integreret markeds kommunikation, strategisk og taktisk
- selvstændigt at kunne igangsætte og anvende marketing til positionering med kundefordele, marketingmix beslutninger, segmentering og målgruppevalg
- at kunne tage ansvar for egen faglig udvikling og specialisering inden for marketing og markeds kommunikation.

Rs4: Personlig og interkulturel kommunikation

ECTS: 5

Engelsk titel: Personal and Intercultural Communication

Indhold

- anvende teorier, metoder og redskaber inden for interkulturel kommunikation i egen arbejdsmæssige praksis.
- se "bag om" kommunikationen og få en nuanceret forståelse af forskellige kulturelle værdisæt
- reflektere over og udvikle egen personlige kommunikation i forskellige interkulturelle kontekster.
- analysere personlige interkulturelle kommunikationssituationer på arbejdspladsen.
- kommunikere hensigtsmæssigt i det personlige interkulturelle møde på arbejdspladsen.

Læringsmål**Viden**

Den studerende skal have viden om

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

Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i

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

Kompetencer

Den studerende skal have kompetencer til at

- selvstændigt kunne 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.

Rs5: Digital kommunikation

ECTS 5

Indhold

- kritisk indsigt i teorier og metoder, der beskriver, hvordan organisationer og virksomheder kan analysere og planlægge kommunikation med henblik på at navigere i det digitale medielandskab.

Læringsmål

Viden:

Den studerende skal have viden om

- centrale kommunikations- og medieteorier til analyse af den digitale kommunikations kulturelle, økonomiske, sociologiske og teknologiske betydning
- kommunikationsteoriens centrale begreber og metoder relateret til bevægelsen fra analog til digital kommunikation.
- de historiske, kulturelle og samfundsmæssige aspekter ved digital kommunikation: mediekonvergens, bevægelsen fra transmission til netværkskommunikation i mediesystemerne samt sociale og kulturelle implikationer ved de nye kommunikationsmønstre. (herunder udviklingen af digitale offentligheder).
- de etiske, rettighedsmæssige og juridiske forhold ved kommunikation på nettet og digitale platforme: personkrænkelser, regler for markedsføring, etik i offentlig kommunikation m.m.
- de æstetiske, kommunikative og designorienterede principper for web-produktion: stil, tværmedial storytelling, motiverende design, usability, genre, troværdighed på nettet, interaktivitet og brugerdialog, interkulturel fortolkning.

Færdigheder:

Den studerende skal have færdighed i

- at planlægge kommunikationsopgaver på digitale interne og eksterne platforme herunder kravspecifikation, analyse af målgruppers adfærd på digitale platforme, planlægning af brugerinvolverende

aktiviteter, skabelsen af communities, monitorering af omtale og dialog på sociale medier, udformning af succeskriterier for tilstedeværelsen på onlineplatforme m.m.

- udvikle strategier for markedsføring på digitale platform herunder virale videoer, bevægelsen fra push til pull, content marketing og marketing 3.0 samt nudging
- at kunne se potentialer og faldgruber ved brugen af sociale medier i virksomhedskommunikation
- anvende digitale produktionsværktøjer (HTML, CSS, CMS, Google Analytics m.m.)

Kompetencer:

Den studerende skal have kompetencer til at

- kunne reflektere over metoder og teories anvendelsesværdi i forbindelse med planlægning og udvikling af kommunikationsløsninger på digitale platforme
- kunne håndtere kommunikations- og markedsføringsmæssige problemstillinger i virksomheder og organisationen
- kunne vurdere relevans, potentialer og konsekvenser af digitale kommunikationsformer i relation til forskellige virksomheds- og organisationstyper

Rs6: Forandringskommunikation i et relationelt perspektiv

ECTS: 5

Change Communication in a relational perspective

Indhold

- anvende og reflektere over teorier, metoder og redskaber i arbejdet med at samskabe forandring i organisatoriske miljøer
- reflektere over egen position i forandringer og orientere sig i forandringen
- bruge værktøjer til at inddrage modtagere af forandringer og til selv at stå autentisk i sin fortælling om forandringen
- forstå meningsskabelsesprocessen hos modtageren

Læringsmål

Viden:

Den studerende skal have viden om

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

Færdigheder:

Den studerende skal have færdigheder i

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

Kompetencer:

Den studerende skal have kompetencer til at:

- selvstændigt kunne 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

Uddannelsesretning: Finansiell rådgivning

Den merkantile Diplom med uddannelsesretning Finansiell Rådgivning giver den uddannede ret til at anvende betegnelsen:

DK: merk.d. (Finansiell Rådgivning), og den engelske betegnelse er

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 retningspecifikke fag:
 - Formuerådgivning
 - Rundt om virksomhedsejeren
 - Kundesamspil
 - 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 den studerende aktivt kan inddrage andre kollegers viden på forskellige niveauer, samt fra forskellige områder/afdelinger/virksomheder i den finansielle sektor.

Færdigheder

Dimittenden skal:

- Skal ud fra aktuelle og praksisnære informationer kunne **formulere og udøve** god formuerådgivning for privatkunder, hvor der tages højde for bl.a. kundens risikoprofil, kunders ønsker om at starte egen virksomhed, investerings produkter, 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:

- 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.

- Skal besidde kompetencer, der kvalificerer vedkommende til at **kunne indgå i forskellige samarbejdskonstellationer**, både internt i virksomheden, men også med eksterne interessenter – på både strategisk, taktisk og operationelt niveau i organisationen.

Rs1: Formuerådgivning

ECTS: 10

Indhold

Modulet skal give den uddannede forståelse for sammenhænge mellem makroøkonomisk udvikling og formuerådgivning.

Den uddannede skal have teoretisk og praktisk viden om investerings- og finansieringsstrategier og regler for rådgivning for den formuende privatkunde, så det danner et fundament for den komplekse helhedsorienterede rådgivningssituation.

Investeringsmulighederne skal spænde over værdipapirer, pensionsopsparing, forsikring og de skattemæssige og juridiske konsekvenser af privatkundens valg.

Modulet skal give den uddannede færdigheder og kompetencer i at kunne anvende og formidle faglige finansielle løsningsmodeller, således at privatkunder gives det økonomisk overblik og således at kunden dermed kan træffe et begrundet valg omkring sin formue.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

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

Færdigheder

Den uddannede kan:

-
- Anvende færdigheder til afdækning af 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

Den uddannede 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.

Rs 2: Rundt om virksomhedsejeren

ECTS: 10

Indhold

Modulet skal give den uddannede overblik over de forskellige muligheder for virksomhedstyper der kan etableres, herunder de forskellige selskabskonstruktioner og former for privatejede virksomheder

Den uddannede opnår færdigheder og kompetencer til rådgivning af kunden ud fra et individuelt synspunkt, således at den uddannede kan gennemskue og analysere virksomhedsejeren formueforhold.

Modulet giver den uddannede viden og færdigheder omkring relevante skattemæssige forhold, ligesom den uddannede opnår færdigheder som sparingspartner for virksomhedens ejer omkring sammensætningen af aktiver og passiver – herunder muligheder for optimering.

Endvidere får den uddannede viden om forskellige former for generationsskiftemodeller og strategier og opnår kompetencer indenfor optimering af samspillet mellem ejerens privatøkonomi og virksomhedens økonomi.

Endeligt opnår den uddannede et indblik i principperne for fastsættelse af pengeinstitutters kapital- og solvensbehov samt redskaber til videreformidling af disse.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

- Viden om teori og praksis vedrørende selskabsformer, herunder hæftelsesforhold.
- Viden om formål med og anvendelse af familiefonde.
- Viden om teori, metode og praksis vedrørende virksomhedsskatteordningen - herunder begreber og anvendelse.
- Viden om teori, metode og praksis angående skattemæssige forhold for privatejede virksomheder og selskaber.
- Forståelse for samt kan reflektere over sammenhængen mellem virksomhedens og ejerens regnskaber, økonomi og skattemæssige forhold.
- Viden om de grundlæggende strategier og modeller for generationsskifte – herunder successionsmuligheder.
- Forståelse for formuens sammensætning og værdi – herunder den samlede aktivmasse.
- Forståelse for pengeinstitutters kapital- og solvensbehov – herunder de forskellige beregningsformer og den retlige regulering af området.
- Viden om teori, metode og praksis vedrørende de overordnede risici ved forskellige branchetyper.
- Forståelse for mulighederne for samarbejdspartnere og eksterne rådgivere i relation til iværksættere.
- Viden om de grundlæggende forhold i forbindelse med ind- eller udflytning fra landet – herunder skat, virksomhedsstrategier og formueforhold.

Færdigheder

Den uddannede kan:

- 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 konsekvenserne 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

Den uddannede 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.

RS 3: Kundesamspil

ECTS: 5

Indhold

Modulet skal give den uddannede forståelse for, hvilke værktøjer der kan anvendes til at skabe et godt langvarigt samspil med den private kunde.

Den uddannede skal have teoretisk og praktisk viden om 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 for kunden med udgangspunkt i behovet og efterfølgende støtte og support til kunden med henblik på at etablere en langvarig relation.

Modulet skal give den uddannede færdigheder og kompetencer i at rådgive på såvel on-line, telefon og fysiske møder i komplekse rådgivningssituationer.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

- Viden om privatkunders adfærd og motivation i forbindelse med privatøkonomiske rådgivning.
- Viden om den demografiske udvikling og om privatkunder med en anden kulturel baggrund
- Viden om teoretiske analyseredskaber samt metoder, som anvendes til måling af kundetilfredshed.
- Viden om relevant teori til opbyggelse af langvarige kunderelationer.
- Viden om relevante kommunikationsteorier og metoder i forhold til samspil med kunden.
- Viden om teorier og metoder omhandlende forskellige kundetypologier
- Viden om den rådgivende salgsproces:
 - etablering af kontakt og skabelse af tillid hos kunden
 - afdækning af kundens behov
 - præsentation af relevant løsning for kunden
 - den efterfølgende støtte og support af kunden for at etablere og fastholde den langsigtede relation til kunden

-
- Viden om styrker og udfordringer ved henholdsvis on-line møder, telefonmøder og fysiske møder.

Færdigheder

Den uddannede kan:

- Anvende teori om privatkunders adfærd i møde med privatkunderne.
- Vurdere kundetilfredshedsanalyser.
- Formidle rådgivning overfor privatkunder med såvel en etnisk dansk som en anden kulturel baggrund.
- Formidle rådgivning overfor privatkunder i livets forskellige faser.
- Formidle rådgivning overfor privatkunder med forskellige typologier.
- Anvende relevante kommunikationsmodeller i mødet med kunden.
- Anvende den rådgivende salgsproces i kundesamtalen med henblik på at:
 - Opbygge tillid hos kunden
 - At mestre afdækning af kundens behov
 - At præsentere en relevant løsning for kunden med udgangspunkt i kundens udbytte
 - At etablere og fastholde en langvarig relation til privatkunden

Kompetencer

Den uddannede kan:

- Håndtere og anvende resultaterne af kundetilfredshedsanalysen til at etablere en relevante rådgivningsstrategi over for forskellige kundetyper.
- Selvstændigt planlægge og gennemføre møder med privatkunder med anvendelse af relevant kommunikationsteori før, under og efter mødet.
- Kan håndtere komplekse rådgivningsmøder med privatkunder med anvendelse af relevant rådgivnings-, og salgsteknik.
- 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 langsitet strategi for den private kunde.

VF 1: Den finansielle sektor i fremtiden

ECTS: 5

Indhold

Modulet skal give den uddannede forståelse for samt viden om de demografiske, teknologiske og juridiske tendenser både internationalt og nationalt, der påvirker den finansielle sektor.

Den uddannede vil med dette valgfagsmodul få teoretisk viden om aktuelle juridiske tendenser, som har betydning for den finansielle sektor og som har indflydelse på den praksisnære rådgivning, som den uddannede yder i specifikke kunderelationer. Den uddannede får endvidere færdigheder og kompetencer til at indgå i tværfagligt arbejde omkring udviklingsorienterede opgaver i den finansielle sektor.

Den uddannede får endvidere viden og færdigheder om den aktuelle socio-/demografiske udvikling i samfundet og denne udviklings påvirkning af den finansielle sektor, ligesom den uddannede får færdigheder til håndtering af den digitale disruption, som den finansielle sektor løbende er udsat for. Der vil her blive fokuseret på begreber som crowdfunding, blockchain, FinTech, digital innovation, deleøkonomi samt automatisering af beslutningsprocesser.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

- Viden om 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.
- Forståelse for den aktuelle udvikling indenfor FinTech, herunder trends og digital disruption.
- Forståelse for og kan reflektere over den demografiske udviklings praksisnære påvirkning af den finansielle sektor.
- Viden om aktuelle krav samt fremtidige regelsæt inden for compliance, der har direkte indflydelse på kunderådgivningen.

Færdigheder

Den uddannede kan:

- 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.
- Ved implementeringen af nye teknologiske/digitale tiltag, vurdere og analysere konsekvenserne for kunderne samt rådgivningen af disse.
- I nært samarbejde med andre samarbejdspartnere foretage en helhedsorienteret vurdering af de forskellige demografiske, regulatoriske og teknologiske fremtidsudsigter i relation til udviklingsopgaver inden for den finansielle sektor.
- Anvende den tilegnede viden til løsning af konkrete praksisnære opgaver inden for kunderådgivning.

Kompetencer

Den uddannede 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.

RS 1: Formuerådgivning

ECTS: 10

Indhold

Modulet skal give den uddannede forståelse for sammenhænge mellem makroøkonomisk udvikling og formuerådgivning.

Den uddannede skal have teoretisk og praktisk viden om investerings- og finansieringsstrategier og regler for rådgivning for den formuende privatkunde, så det danner et fundament for den komplekse helhedsorienterede rådgivningssituation.

Investeringsmulighederne skal spænde over værdipapirer, pensionsopsparing, forsikring og de skattemæssige og juridiske konsekvenser af privatkundens valg.

Modulet skal give den uddannede færdigheder og kompetencer i at kunne anvende og formidle faglige finansielle løsningsmodeller, således at privatkunder gives det økonomisk overblik og således at kunden dermed kan træffe et begrundet valg omkring sin formue.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

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

Færdigheder

Den uddannede kan:

- Anvende færdigheder til afdækning af 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

Den uddannede 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.

RS 2: Rundt om virksomhedsejeren

ECTS: 10

Indhold

Modulet skal give den uddannede overblik over de forskellige muligheder for virksomhedstyper der kan etableres, herunder de forskellige selskabskonstruktioner og former for privatejede virksomheder

Den uddannede opnår færdigheder og kompetencer til rådgivning af kunden ud fra et individuelt synspunkt, således at den uddannede kan gennemskue og analysere virksomhedsejerens formueforhold. Modulet giver den uddannede viden og færdigheder omkring relevante skattemæssige forhold, ligesom den uddannede opnår færdigheder som sparingspartner for virksomhedens ejer omkring sammensætningen af aktiver og passiver – herunder muligheder for optimering.

Endvidere får den uddannede viden om forskellige former for generationsskiftemodeller og strategier og opnår kompetencer indenfor optimering af samspillet mellem ejerens privatøkonomi og virksomhedens økonomi.

Endeligt opnår den uddannede et indblik i principperne for fastsættelse af pengeinstitutters kapital- og solvensbehov samt redskaber til videreformidling af disse.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

- Viden om teori og praksis vedrørende selskabsformer, herunder hæftelsesforhold.
- Viden om formål med og anvendelse af familiefonde.
- Viden om teori, metode og praksis vedrørende virksomhedsskatteordningen - herunder begreber og anvendelse.
- Viden om teori, metode og praksis angående skattemæssige forhold for privatejede virksomheder og selskaber.
- Forståelse for samt kan reflektere over sammenhængen mellem virksomhedens og ejerens regnskaber, økonomi og skattemæssige forhold.
- Viden om de grundlæggende strategier og modeller for generationsskifte – herunder successionsmuligheder.
- Forståelse for formuens sammensætning og værdi – herunder den samlede aktivmasse.
- Forståelse for pengeinstitutters kapital- og solvensbehov – herunder de forskellige beregningsformer og den retlige regulering af området.
- Viden om teori, metode og praksis vedrørende de overordnede risici ved forskellige branchetyper.
- Forståelse for mulighederne for samarbejdspartnere og eksterne rådgivere i relation til iværksættere.
- Viden om de grundlæggende forhold i forbindelse med ind- eller udflytning fra landet – herunder skat, virksomhedsstrategier og formueforhold.

Færdigheder

Den uddannede kan:

- 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 konsekvenserne 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

Den uddannede 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.

RS 3: Kundesamspil

ECTS: 5

Indhold

Modulet skal give den uddannede forståelse for, hvilke værktøjer der kan anvendes til at skabe et godt langvarigt samspil med den private kunde.

Den uddannede skal have teoretisk og praktisk viden om 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 for kunden med udgangspunkt i behovet og efterfølgende støtte og support til kunden med henblik på at etablere en langvarig relation.

Modulet skal give den uddannede færdigheder og kompetencer i at rådgive på såvel on-line, telefon og fysiske møder i komplekse rådgivningssituationer.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

- Viden om privatkunders adfærd og motivation i forbindelse med privatøkonomiske rådgivning.
- Viden om den demografiske udvikling og om privatkunder med en anden kulturel baggrund
- Viden om teoretiske analyseredskaber samt metoder, som anvendes til måling af kundetilfredshed.
- Viden om relevant teori til opbyggelse af langvarige kunderelationer.
- Viden om relevante kommunikationsteorier og metoder i forhold til samspil med kunden.
- Viden om teorier og metoder omhandlende forskellige kundetypologier
- Viden om den rådgivende salgsproces:
 - etablering af kontakt og skabelse af tillid hos kunden
 - afdækning af kundens behov
 - præsentation af relevant løsning for kunden
 - den efterfølgende støtte og support af kunden for at etablere og fastholde den langsigtede relation til kunden
- Viden om styrker og udfordringer ved henholdsvis on-line møder, telefonmøder og fysiske møder.

Færdigheder

Den uddannede kan:

-
- Anvende teori om privatkunders adfærd i møde med privatkunderne.
 - Vurdere kundetilfredshedsanalyser.
 - Formidle rådgivning overfor privatkunder med såvel en etnisk dansk som en anden kulturel baggrund.
 - Formidle rådgivning overfor privatkunder i livets forskellige faser.
 - Formidle rådgivning overfor privatkunder med forskellige typologier.
 - Anvende relevante kommunikationsmodeller i mødet med kunden.
 - Anvende den rådgivende salgsproces i kundesamtalen med henblik på at:
 - Opbygge tillid hos kunden
 - At mestre afdækning af kundens behov
 - At præsentere en relevant løsning for kunden med udgangspunkt i kundens udbytte
 - At etablere og fastholde en langvarig relation til privatkunden

Kompetencer

Den uddannede kan:

- Håndtere og anvende resultaterne af kundetilfredshedsanalysen til at etablere en relevante rådgivningsstrategi over for forskellige kundetyper.
- Selvstændigt planlægge og gennemføre møder med privatkunder med anvendelse af relevant kommunikationsteori før, under og efter mødet.
- Kan håndtere komplekse rådgivningsmøder med privatkunder med anvendelse af relevant rådgivnings-, og salgsteknik.
- 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 langsitet strategi for den private kunde.

VF 1: Den finansielle sektor i fremtiden

ECTS: 5

Indhold

Modulet skal give den uddannede forståelse for samt viden om de demografiske, teknologiske og juridiske tendenser både internationalt og nationalt, der påvirker den finansielle sektor.

Den uddannede vil med dette valgfagsmodul få teoretisk viden om aktuelle juridiske tendenser, som har betydning for den finansielle sektor og som har indflydelse på den praksisnære rådgivning, som den uddannede yder i specifikke kunderelationer. Den uddannede får endvidere færdigheder og kompetencer til at indgå i tværfagligt arbejde omkring udviklingsorienterede opgaver i den finansielle sektor.

Den uddannede får endvidere viden og færdigheder om den aktuelle socio-/demografiske udvikling i samfundet og denne udviklings påvirkning af den finansielle sektor, ligesom den uddannede får færdigheder til

håndtering af den digitale disruption, som den finansielle sektor løbende er udsat for. Der vil her blive fokuseret på begreber som crowdfunding, blockchain, FinTech, digital innovation, deleøkonomi samt automatisering af beslutningsprocesser.

Læringsmål

Viden

Den uddannede har:

- Viden om 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.
- Forståelse for den aktuelle udvikling indenfor FinTech, herunder trends og digital disruption.
- Forståelse for og kan reflektere over den demografiske udviklings praksisnære påvirkning af den finansielle sektor.
- Viden om aktuelle krav samt fremtidige regelsæt inden for compliance, der har direkte indflydelse på kunderådgivningen.

Færdigheder

Den uddannede kan:

- 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.
- Ved implementeringen af nye teknologiske/digitale tiltag, vurdere og analysere konsekvenserne for kunderne samt rådgivningen af disse.
- I nært samarbejde med andre samarbejdspartnere foretage en helhedsorienteret vurdering af de forskellige demografiske, regulatoriske og teknologiske fremtidsudsigter i relation til udviklingsopgaver inden for den finansielle sektor.
- Anvende den tilegnede viden til løsning af konkrete praksisnære opgaver inden for kunderådgivning.

Kompetencer

Den uddannede 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.

Uddannelsesretning: Transport og supply chain optimering

Den merkantile Diplom med uddannelsesretning Transport og supply chain optimering giver den uddannede 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 det læringsmæssige udbytte for Transport og supplychain 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 retningens fagområder, dog med særligt vægt på fagområderne:
 - 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 internt-/eksternt regnskab, og tendermanagement.

Færdigheder

Dimittenden skal:

- Ud fra aktuelle internt-eksternt regnskabsmæssige-, strategisk og analytisk risikostyring, markedsanalyse, værdikædeoptimering, og tendermanagement 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, 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.

RS1: Strategisk økonomi

ECTS: 10

Indhold

- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at bistå ledelsen i relation til virksomhedens økonomiske udfordringer
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at analysere og vurdere virksomheder.
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at vurdere og price risici.
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at vurdere og anvende nøgletal som styringsværktøj.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have viden om:

- Forståelse for samfundsøkonomi, herunder Mikro- og makroøkonomiske forhold.
- Værdikæder og risici.
- Virksomhedens økonomiopgave og datagrundlag.
- Overblik over aktørerne på kapitalmarkederne herunder forståelse for finansieringsmuligheder.

Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i:

- At kunne vurdere fordele og ulemper ved at operere i en åben økonomi.
- Kunne vurdere værdikæders økonomiske sammenhænge.
- Proceskalkulation med flere produkter og omkostningsparametre.
- Kunne arbejde med analytiske og strategisk vurderinger af virksomheder ved hjælp af relevante nøgletal.
- Anvende nøgletal som styringsværktøjer.
- Gennemføre analyser vha. Activity Based Costin (ABC Pricing)
- Gennemføre en analytisk og strategisk tilgang til risikostyring.
- Gennemføre en Risk Management plan
- Identificere, kvantificere og kvalificere risici

Kompetencer

Den studerende skal opnå kompetencer i:

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

RS2, Kompetitiv logistik

ECTS: 10

Indhold

- Den studerende skal gives forståelse for elementerne i den samlede værdikæde
- Den studerende skal have færdigheder og kompetencer til, proaktivt at kunne indgå i strategiarbejde både ekstern og intern.
- At den studerende opnår færdigheder og kompetencer inden for design af forsyningskæden på taktisk og strategisk niveau.

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have viden om:

- Centrale områder inden for Supply Chain Management, tredjepartslogistik, fjerdepartslogistik, direkte distribution m.m.
- Kundens værdikæder og omkostningsprofil
- Effektiviserings-værktøjer, styringsfilosofier og kvalitets- / sikrings-, styrings-, systemer (som eks. ABC-analyse, Lean, Push/Pull, JIT, Fordisme, MRP I, MRP II, TQM og Lead Time Reduction.
- Egen virksomhed og kundens "flow".

Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i:

- Optimeringsteorier og analyseredskaber, som vil gøre den studerende i stand til at aflæse de konsekvenser som kundens logistik optimering 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, effektiviserings-værktøjer, styringsfilosofier og kvalitets- / sikrings-, styrings-, systemer således at man kan indgå i et tværgående teamsamarbejde.
- Kunne indgå proaktiv i strategiarbejde både ekstern og intern.

Kompetencer

Den studerende skal opnå kompetencer i:

- At kunne indgå proaktivt i strategiarbejde både eksternt og internt i relation til optimering af forsyningskæden
- At designe forsyningskæden på taktisk og strategisk niveau, herunder indgå i relation til ledelsen både internt som eksternt.
- Selvstændigt vurderer 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.

VF 1: Tender Management

ECTS: 10

Indhold

- At den studerende opnår en kompetence der giver overblik over aktørerne der indgår i en tender indenfor transport, og den risiko der ligger her i.
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at indgå i projektlederrollen i forbindelse med Tenders
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at udfærdige projektbeskrivelser og –specifikationer
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at have overblik og indgå i projektets faser, projektets faser
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at forstå og rådgive i projektets processer og skabe en struktur i relation hertil.
- Give den studerende viden og færdigheder til at etablere, udvikle og afslutte Tender projekter
- Give den studerende færdigheder og kompetencer til at rådgive omkring tenders på strategisk niveau.

Læringsmål**Viden**

Den studerende skal have viden om:

- 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

Den studerende skal have færdigheder i:

- Projektstyringsværktøjer og faserne her i.
- Vurdering af økonomiske forhold der indgår i tenders.
- Strukturerer projektet i faser og herunder kunne vurdere økonomien der indgår.
- Inddeler projektet i relevante faser.
- Opfølgning på resultater og tenderudbud både internt som i relation hos andre aktører.
- Ved opfølgning kunne sikre økonomi, ressourceforbrug og dokumentationen.
- Skal kunne identificere, vurdere og analysere udbudsmateriale.
- Kunne vurdere risici, og lave en risk-analyse.
- Have redskaber (kommunikative) til at stille kritiske eller opklarende spørgsmål i bud (tender)fasen.

Kompetencer

Den studerende skal opnå kompetencer i:

- Skal kunne indgå i rollen som projektleder i alle projektets faser.
- Skal kritisk kunne vurdere og afdække risici og finde/- rådgive om minimering af disse.
- Kunne arbejde strategisk med projektbeskrivelser og – specifikationer herunder projektets faser, processer og struktur ved etablering, udvikling og afslutning af Tender projekter.

VF2: Strategisk forretningsudvikling

ECTS: 10

Indhold

- At give den studerende færdigheder så denne kan indgå i forretningens udviklingen på strategisk niveau.
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at kunne identificere forretningsmæssige udviklingsmuligheder.
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at kunne operationalisere handlinger på indsatser.
- At give den studerende færdigheder og kompetencer til at formulere og sammensætte en handlingsplan i relation til virksomhedens kompetencer.

Læringsmål**Viden**

Den studerende skal have viden om:

- Et strategisk overblik via relevante analyse valg.

- Indblik i samspelet mellem det omgivende forretningsmiljø (kontekst) og forretningsmodellen, og dermed forandringstemaer.
- Indblik i hvordan man som team skaber en konkret portefølje af strategiske initiativer.
- Skabelsen af hvordan virksomheden i fællesskab kommer fra strategi til handling.

Færdigheder

Den studerende skal have færdigheder i:

- Kunne vurdere og lave en Markedsanalyse/- markedsposition.
- Udfærdige en konkurrentanalyse og lave anbefalinger hertil.
- . Drive og udvikle koncepter (perspektiver for forretningsområder).
- Kunne forstå trends og kundeadfærd.
- Forstå og inddrage kunder og kunders kunder i relation til forretningsudviklingen
- Anvende forskellige innovationsværktøjer

Kompetencer

Den studerende skal opnå kompetencer i:

- Den studerende skal kunne kortlægge og forstå virksomheds – forretningsmodeller.
- Skal kunne agere i værdikæden.
- Forståelse for forandrings teori og hvordan der skabes forandringer.
- Hvordan virksomheden kommer fra strategi til handling.

VF 3: Indkøb og forhandling

ECTS: 10

Indhold

- Den studerende skal opnå færdigheder og kompetencer til at kunne indgå i indkøbsprocessen
- At den studerende opnår færdigheder og kompetencer til at kunne udarbejde en forhandlingsstrategi
- At den studerende opnår færdigheder og kompetencer til at forberede selve forhandlingen.
- At den studerende opnår færdigheder og kompetencer til at kunne vurdere indkøbets indvirkning på organisationen
- At den studerende opnår færdigheder og kompetencer til at kunne forholde sig analytisk til indkøbets operationelle faser, herunder sammenhængen mellem indkøb og økonomi

Læringsmål

Viden

Den studerende skal have viden om:

- Den studerende skal have forståelse for indkøbets indvirkning på den øvrige organisation.
- Have indsigt i indkøbets operationelle faser, herunder sammenhængen mellem indkøb og økonomi.
- Indblik i 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

Den studerende skal have færdigheder i:

- At kunne gennemføre en Segmentering/portefølje.
- Beskrive og analysere indkøbsplanlægning.
- Gennemføre forecasting, samt udarbejde forskellige scenarier for en Indkøbsstrategi
- Beskrive den løbende Procesudvikling (BPR)
- Gennemføre benchmarking, oprette og arbejde med målstyring og gennemføre interessentanalyser.
- At kunne arbejde med simple juridiske problemstillinger.
- At vurdere og forholde sig til risici.
- At indgå i forhandlinger med leverandører

Kompetencer

Den studerende skal opnå kompetencer i:

- At kunne forholde sig analytisk til indkøbets operationelle faser, og udforme en indkøbsstrategi.
- At beherske forhandlingsprocessens strategi og teknik for at opnå et forbedret forhandlingsresultat.
- At kunne indgå som sparringspartner og projektleder i relation til virksomhedens ledelse i relation til indkøb og forhandlinger.