

Uddannelse til professionsbachelor i international handel og markedsføring

Akkreditering af ny uddannelse

Journalnummer: 2008-555/AHT

Uddannelse til professionsbachelor i international handel og markedsføring

Akkreditering af ny uddannelse

Indstilling til Akkrediteringsrådet
November 2008

Uddannelse til Fejl! Henvisningskilde ikke fundet.

© Danmarks Evalueringsinstitut

November 2008 Danmarks Evalueringsinstitut

Citat med kildeangivelse er tilladt

Bemærk:

Danmarks Evalueringsinstitut sætter komma efter Dansk Sprognævns anbefalinger

Publikationen er kun udgivet i elektronisk form på: www.eva.dk

Indhold

1	Indledning	5
2	Præsentation af uddannelsen	7
3	Indstilling	11
4	Vurdering af de enkelte kriterier	12

1 Indledning

Denne rapport indeholder Danmarks Evalueringsinstituts (EVA's) akkrediteringsvurdering af forslag til en ny uddannelse til professionsbachelor i international handel og markedsføring (selvstændig overbygning).

Rapportens formål i akkrediteringsprocessen

Akkrediteringsrapporten vil danne grundlag for Akkrediteringsrådets afgørelse om positiv akkreditering eller afslag på akkreditering af uddannelsen.

Akkrediteringsrådet meddeler afgørelsen til ansøgeren og til Undervisningsministeriet. Undervisningsministeriet beslutter på denne baggrund om uddannelsen kan godkendes. En forudsætning for godkendelse er dog at uddannelsen er blevet akkrediteret positivt af Akkrediteringsrådet.

Det siger bekendtgørelsen

Det fremgår af Undervisningsministeriets bekendtgørelse om akkreditering og godkendelse af erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser mv. at:

§ 1. Akkrediteringsrådet træffer afgørelse om akkreditering af nye erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser samt nye videregående voksenuddannelser (VVU) og diplomuddannelser på grundlag af de kriterier, der fremgår af bilag 1.

§ 7. Stk. 3. EVA afgiver en akkrediteringsrapport med en samlet indstilling til Akkrediteringsrådets afgørelse om positiv akkreditering eller afslag på akkreditering. For så vidt angår et godkendt udbud kan EVA tillige indstille udbuddet til betinget positiv akkreditering. Stk. 4. EVA indstiller nye uddannelser og nye udbud til positiv akkreditering, når det eksterne ekspertpanel, jf. § 5, stk. 2, vurderer, at alle kriterierne, som angivet i bilag 1 henholdsvis bilag 2, er opfyldt.

§ 12. Akkrediteringsrådet fastlægger de overordnede rammer for rådets virksomhed og træffer afgørelse om akkreditering efter § 1.

§ 13. Grundlaget for rådets afgørelse efter § 12, stk. 1, er en akkrediteringsrapport efter kapitel 3.

§ 14. Rådet kvalitetssikrer EVA's opgavevaretagelse efter denne bekendtgørelse, herunder særligt med hensyn til:

- 1) udvælgelse og brug af det faglige ekspertpanel, der foretager den faglige vurdering af uddannelser og udbud i forhold til kriterierne for relevans og kvalitet og*
- 2) sikring af at akkrediteringsrapporten indeholder vurdering af de enkelte kriterier for relevans og kvalitet, herunder at kriterierne anvendes tilstrækkeligt konsistent.*

Den faglige vurdering

En akkreditering af en uddannelse er en vurdering af om uddannelsen lever op til eksterne, foruddefinerede kriterier for relevans og kvalitet. Kriterierne er minimumsstandarder, og akkrediteringen resulterer i et udsagn om hvorvidt uddannelsen lever op til kriterierne eller ej. Denne ak-

krediteringsvurdering er foretaget med udgangspunkt i kriterier for uddannelsers relevans og kvalitet som er fastsat af Undervisningsministeriet, jf. bilag 1 i Undervisningsministeriets akkrediteringsbekendtgørelse.

Akkrediteringsvurderingen er gennemført på baggrund af Handelsskolen København Nords ansøgning med bilag hvor uddannelsesinstitutionen har skullet redegøre for og dokumentere hvordan uddannelsen opfylder kriterierne. I vejledningen til ansøgning om akkreditering af nye uddannelser og udbud som uddannelsesinstitutionen har fået tilsendt, findes kravene til ansøgningen og en beskrivelse af processen for akkrediteringsvurderingen. Vejledningen kan læses på EVA's hjemmeside.

Den faglige vurdering af ansøgningen er foretaget af et panel af eksterne eksperter med viden om de relevante fag-, uddannelses- og arbejdsmarkedsområder (se afsnittet nedenfor).

Akkrediteringsvurderingen bygger på metodiske elementer som er internationalt anerkendte, og på de europæiske standarder og retningslinjer for evaluering af videregående uddannelse. De metodiske elementer har til formål at tilvejebringe et solidt dokumentationsmateriale som panelet kan foretage deres vurdering på baggrund af.

Ekspertpanelet har gennemgået og vurderet ansøgningsmaterialet ud fra de kriterier som er fastlagt for akkreditering af nye uddannelser, jf. Undervisningsministeriets akkrediteringsbekendtgørelse. Ekspertpanelet har efterlyst eventuelt materiale som ud fra en formel betragtning blev vurderet at mangle i ansøgningen, og ansøgeren har haft mulighed for at indsende supplerende dokumentation. Ansøgeren har desuden haft mulighed for at kommentere faktuelle fejl i rapporten inden rapportens færdiggørelse.

EVA ved konsulent Anne Hougaard Thygesen har haft det metodiske og praktiske ansvar for akkrediteringen og udarbejdet denne rapport som ekspertpanelet derefter har godkendt.

Eksterne eksperter

Ekspertpanelets medlemmer er:

- Lars Ravn, MBA i International Management, salgschef i Fire Eater A/S
- Torben Wenneberg, cand.merc. i international markedsføring, lektor ved Erhvervsakademiet Minerva
- Poul Faarup, cand.merc. i afsætning og organisation, lektor ved Syddansk Universitet – Campus Slagelse.

Ekspertpanelet er sammensat så eksperterne tilsammen har viden om og erfaring med:

- Samfundsvidenskabelig metode
- Kortlægning og analyse af beskæftigelses- og arbejdsmarkedsforhold
- Fagområdets arbejdsmarkedsbehov
- Det pågældende uddannelsesområde
- Pædagogisk/uddannelsesmæssig viden og erfaring.

Alle eksperterne har underskrevet en habilitetserklæring og en erklæring om tavshedspligt.

2 Præsentation af uddannelsen

Ansøger(e):	Handelsskolen København Nord
Samarbejdspartnere (uddannelsesinstitutioner):	Århus Købmandsskole, Aalborg Handelsskole (NOEA), TietgenSkolen
Ansøgt titel, dansk:	Professionsbachelor i international handel og markedsføring
Ansøgt titel, engelsk:	Bachelor in International Sales and Marketing Management
Uddannelsestype:	Erhvervsakademiuddannelse, Det merkantile område
Formål og erhvervsigte:	<p>Formålet med professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er at give den studerende viden om og forståelse af praksis, anvendt teori og metode inden for internationalt orienteret salg og markedsføring.</p> <p>Den studerende skal inden for dette felt opnå et niveau, der kvalificerer til selvstændigt at analysere, vurdere og reflektere over relevante problemstillinger samt varetage komplekse opgaver i praksis.</p> <p>Uddannelsen henvender sig til et bredt spektrum af jobprofiler i danske og internationale virksomheder. Fx jobprofiler som knytter sig til virksomhedens samlede markedsindsats med vægt på kunde-relationer og direkte salg.</p>
Samlet varighed og ECTS-point:	Overbygningsuddannelsen har en varighed på 1½ år svarende til 90 ECTS-point. Uddannelsen er overbygning til en 2-årig erhvervsakademiuddannelse normeret til 120 ECTS-point, og den samlede varighed er således 3½ år svarende til 210 ECTS-point.
Indhold:	<p><i>Beskrivelse af uddannelsens elementer:</i></p> <p>Uddannelsen består af:</p> <ul style="list-style-type: none">• Fag – 60 ECTS-point• Praktik – 15 ECTS-point• Bachelorprojekt – 15 ECTS-point <p><i>Beskrivelse af elementerne:</i></p> <p>Titel: Kunden som udgangspunkt Omfang: 12 ECTS-point</p> <p>Den studerende skal have kendskab til og indsigt i relevante teorier og modeller til analyse af virksomhedens kompetencer, kundegrundlag, udvikling af kundeportefølje samt lønsomhedsvurderinger. Den studerende skal desuden have viden om og forståelse for relevante modeller samt teorier om forretningsmodeller med ud-</p>

gangspunkt i salg, have kendskab til generelle strategiske indfaldsvinkler og modeller, have indsigt i værktøjer til vurdering af kundeporteføljen vedrørende lønsomhed, engagement og kreditgivning. Endelig skal den studerende have kendskab til aftaleret og køberet ud fra et teoretisk synspunkt samt kunne forholde sig til disse med udgangspunkt i praktiske, internationale og forholdsvis komplekse eksempler.

Titel: Branche og konkurrenter

Omfang: 4 ECTS-point

Den studerende skal kunne forholde sig til og inddrage relevante teorier og modeller vedrørende konkurrenceforholdene på et givet marked, foretage identifikation og analyse af specifikke konkurrenter og have viden om forskellige benchmarking-modeller, herunder grundlæggende logistiske benchmarking-teorier og -modeller. Den studerende skal desuden tilegne sig viden om international og national etik og social responsibility, have grundlæggende kendskab til globaliseringens økonomiske og juridiske virkninger, have forståelse for de internationale handelsprocesser og juridiske regler, have indsigt i EU-konkurrenceret på et forholdsvis komplekst niveau samt i økonomisk og finansiell benchmarking-teori til brug for sammenligninger inden for en given branche.

Titel: Innovation

Omfang: 4 ECTS-point

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 og have indsigt i væsentlige metoder vedrørende processuel innovation. Den studerende skal desuden have kendskab til moderne teori om virksomhedens innovative platform, kreative processer samt værdibaseret ledelse, have forståelse for økonomisk teori vedrørende projektstyring og vurdering samt for omfanget af dansk og europæisk beskyttelsesret vedrørende produkter og nye ideer.

Titel: Semesterrapport

Omfang: 5 ECTS-point

Semesterrapporten bidrager til at give den studerende kontakt med praksis og mulighed for at kombinere teori og praksis.

Titel: Metode og videnskabsteori

Omfang: 5 ECTS-point

Den studerende skal være i stand til at udarbejde videnskabeligt baserede rapporter og projekter.

Titel: Udvikling af salgsgrundlaget

Omfang: 7 ECTS-point

Den studerende skal have forståelse for og kunne reflektere over centrale teorier og modeller til udvikling af virksomhedens salgsgrundlag baseret på både relationstilgang og transaktionstilgang. Den studerende skal have kendskab til teoretiske modeller om udvikling af internationale salgsplaner og metoder og have en generel og bred viden om ledelsesmæssige teorier til udvikling og støtte af udvikling af forretningsplaner. Endelig skal den studerende på anvendelsesniveau have viden om dansk, EU- og international ret vedrørende de skitserede emner samt forstå de grundlæggende modeller og deres anvendelse.

	<p>Titel: Det gennemførende salg Omfang: 5 ECTS-point Den studerende skal have viden om og forståelse for teorier og modeller der understøtter og udvikler det gennemførende salg, have grundlæggende forståelse for logistiske problemstillinger, teorier og modeller som knytter sig til det gennemførende salg og have forståelse for og reflektere over ledelse af en salgsorganisation ud fra teorier knyttet til området. Den studerende skal have indsigt i kultur-mæssige udfordringer og muligheder i internationalt salgssarbejde og formulering af salgstræningsmål, på anvendelsesniveau have viden om dansk, EU- og international ret vedrørende de skitserede emner og forstå grundlæggende teori og modeller på området.</p> <p>Titel: Opfølgning Omfang: 3 ECTS-point Den studerende skal have viden om værktøjer og modeller til kundeopfølgning, have viden om og forståelse for gældende teori på området, have viden om international lovgivning på området samt have forståelse for de generelle teorier og deres anvendelse i det danske erhvervsliv.</p> <p>Titel: Semesterrapport Omfang: 5 ECTS-point Semesterrapporten medvirker til at give de studerende kontakt med praksis og mulighed for at kombinere teori og praksis.</p> <p>Titel: Valgfrit tema Omfang: 10 ECTS-point Vejlederen bistår den enkelte studiekreds i at strukturere det valgfri tema i emner og indkredse de dele af relevante faglige discipliner som kan bidrage til fordybelsen. Der formuleres mål for læringsudbytte specificeret i den viden og de færdigheder og kompetencer som deltagerne i de enkelte studiekredse skal tilegne sig.</p> <p>Titel: Virksomhedspraktik Omfang: 15 ECTS-point Den studerende og to vejledere fastlægger i fællesskab mål for den studerendes læringsudbytte af praktikperioden.</p> <p>Titel: Bachelorprojekt Omfang: 15 ECTS-point Den studerende har viden om relevant teori inden for projektets problemstilling, har nøje kendskab til projektarbejdets faser og metoder, kan selvstændigt reflektere over betydningen af metodevalg og valg af projektdesign samt selvstændigt reflektere over relevansen af de forskellige teorier.</p>
Adgangskrav:	<p>Professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er en overbygningsuddannelse på markedsføringsøkonomuddannelsen som således giver direkte adgang.</p> <p>Erhvervsakademiuddannelserne til handelsøkonom, serviceøkonom og multimediedesigner har i forhold til markedsføringsøkonomuddannelsen mange kompetenceelementer til fælles og vil ligeledes kunne give adgang til overbygningsuddannelsen evt. med krav om supplerende fag afhængig af valgfag og speciale på den adgangsgivende uddannelse.</p>

	<p>Akademiuddannelsen (VU) med profil i international handel og markedsføring sidestilles med markedsføringsøkonomuddannelsen og giver således direkte adgang.</p> <p>Andre ansøgere kan optages ud fra en konkret vurdering af deres reelle kompetencer jf. bekendtgørelse nr. 8 af 10. januar 2008 om individuel kompetencevurdering (realkompetencevurdering) i videregående voksenuddannelser (VU) og diplomuddannelser i videreuddannelsessystemet for voksne.</p>
--	---

3 Indstilling

Danmarks Evalueringsinstitut (EVA) har modtaget en ansøgning om akkreditering af den nye uddannelse til professionsbachelor i international handel og markedsføring med henblik på en akkrediteringsvurdering. Ansøgningen er indsendt af Handelsskolen København Nord i samarbejde med Århus Købmandsskole, Aalborg Handelsskole og TietgenSkolen.

Den faglige vurdering af ansøgningen er foretaget af et panel af eksterne eksperter med viden om de relevante fag-, uddannelses- og arbejdsmarkedsområder. I rapportens indledning findes mere information om ekspertpanelets sammensætning og den faglige vurderingsproces.

På baggrund af ekspertpanelets vurdering indstiller EVA uddannelse til professionsbachelor i international handel og markedsføring til positiv akkreditering. Ekspertpanelet vurderer at uddannelsen opfylder alle kriterierne der ligger til grund for akkreditering af nye uddannelser.

Ekspertpanelet baserer sin vurdering på følgende overvejelser:

Ansøgeren har sandsynliggjort at professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er relevant, og at dimittendernes kompetencer er efterspurgt på det relevante arbejdsmarked. Ansøgeren har belyst arbejdsmarkedets behov for uddannelsen gennem en kvantitativ og kvalitativ analyse af erhvervsområderne salg og marketing samt en behovsundersøgelse blandt ledere i en bred vifte af salgs-, marketings- og HR-virksomheder. Ansøgeren har desuden redegjort for at uddannelsen adskiller sig fra allerede eksisterende uddannelser ved sit internationale fokus og derved imødekommer et behov på arbejdsmarkedet, der ikke er dækket af øvrige uddannelser..

De kompetencebehov der er blevet kortlagt i ovennævnte analyser og undersøgelser, er blevet anvendt i udviklingen af uddannelsen således at professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring er direkte relevant for arbejdsmarkedet. Dette sikrer at uddannelsen målretter dimittendernes kompetencer således at de er kvalificeret til at påtage sig job inden for salg og marketing med internationalt fokus.

Ansøgeren har på tilfredsstillende vis beskrevet og begrundet at målene for læringsudbyttet for uddannelsen er tæt forbundet med relevansen af og behovet for uddannelsen, og at målene niveaumæssigt er i overensstemmelse med den relevante gradstypebeskrivelse i den danske kvalifikationsramme for videregående uddannelser. Ansøger har således redegjort for hvordan uddannelsen differentierer sig fra de adgangsgivende uddannelser ved højere kompleksitet og analytisk tilgang.

Ansøgeren har på tilfredsstillende vis redegjort for at uddannelsens tilrettelæggelse afspejler målene for læringsudbytte og i øvrigt lever op til kriterietekstens krav om blandt andet hensigtsmæssige adgangskrav. Desuden redegøres der for at uddannelsen er tilrettelagt således at de studerende vil have mulighed for at færdiggøre dele af uddannelsen i udlandet.

4 Vurdering af de enkelte kriterier

Kriterium 1. Relevans og efterspørgsel

”Uddannelsen er relevant for direkte anvendelse i erhverv eller profession, og der er behov for uddannelsen på arbejdsmarkedet og set i forhold til eksisterende uddannelser.

Ansøger skal redegøre for og dokumentere,

- 1) at uddannelsen har et klart erhvervs- eller professionssigte, herunder skal det fremgå, hvilke aftagergrupper uddannelsen er rettet imod,*
- 2) at der er gennemført en afdækning af det relevante arbejdsmarkeds kompetencebehov,*
- 3) at der i vurderingen af arbejdsmarkedets kompetencebehov er inddraget relevant statistik i det omfang, det forefindes,*
- 4) at der er behov for uddannelsen vurderet i forhold til det eksisterende uddannelses-system.”*

Vurdering

Kriteriet er opfyldt.

Begrundelse for vurderingen

Ekspertpanelet vurderer at kriteriet om relevans og efterspørgsel er opfyldt da den samlede redegørelse for kriterium 1 vurderes at være veldokumenteret og viser klare sammenhænge imellem arbejdsmarkedsudviklingen og kompetencebehov på det givne arbejdsmarked.

Det vurderes positivt at ansøger har lavet en grundig analyse af det relevante arbejdsmarked for uddannelsen. Der redegøres for at der inden for handel, salg og marketing kan iagttages en generel stigning og højere grad af internationalisering i Danmark, hvilket betyder et øget behov for dimittender med kompetencer til at løfte komplekse opgaver inden for området.

For at konkretisere sammenhængen mellem arbejdsmarkedet og uddannelsens sigte, har ansøger anført to typer af mulige jobprofiler (Key Account Manager og Sales Manager) som en dimittend vil kunne varetage. Til trods for et bredt spektrum af brancher er det dog tydeligt at ansøger bevidst fokuserer netop på handel og markedsføring i et internationalt perspektiv.

Det vurderes positivt at det er dokumenteret at ansøger har inddraget relevante aftagere i processen vedrørende udarbejdelsen af uddannelsen, heriblandt repræsentanter fra DI, Dansk Erhverv, HTS Handel, Transport og Service, Business Danmark, HK, Lederne samt Dansk Indkøbs- og Logistik Forum. En analyse foretaget blandt virksomhedsledere har været med til at danne grundlaget for indholdet i uddannelsen.

Ansøger har redegjort for beslægtede uddannelser – både en række relativt små uddannelser (International Business, International Business and Politics og Business Administration and Service Management) og to store beslægtede uddannelser (HA og HD). Disse redegørelser peger på at ansøger har overvejet hvilke andre uddannelser der på visse områder kan være beslægtet med uddannelsen. Heri indgår også overvejelser om hvordan en professionsbacheloruddannelse i international handel og markedsføring differentierer sig fra disse uddannelser. Derved har ansøger

redegjort for at der ikke er nogen ækvivalerende uddannelser i Danmark da en professionsbacheloruddannelse i international handel og markedsføring differentierer sig i kraft af sit niveau, som angivet i kvalifikationsrammen, samt i forhold til uddannelsens internationale sigte inden for det merkantile område. Dette sammenholdt med arbejdsmarkedets kompetenceefterspørgsel gør uddannelsen i høj grad relevant.

Dokumentation: ansøgningens felt 1.1-1.6 samt supplerende dokumentation og følgende bilag:

- Bilag 1.1.1 "Udkast til studieordning, september 2008"
- Bilag 1.2.1 "Rapport: Studerende, maj 2008", Zaperas
- Bilag 1.2.2 "Samlet rapport: Ledere, maj 2008", Zaperas
- Bilag 1.2.3 "Statistik for nyuddannedes aktivitet på arbejdsmarkedet og i forhold til videreuddannelse"
- Bilag 1.2.4 "Omsætning i visse erhverv fordelt på amter"
- Bilag 1.2.5 "Uddrag fra økonomisk redegørelse, august 2008", Finansministeriet
- Bilag 1.3.1 "Referat af møde med interessenter 24.10.2007"
- Bilag 1.4.1 "Oversigt over ledighed blandt akademikere, danske sælgere og magistre"
- Bilag 1.4.2 "Beskæftigelse inden for handel og restauration samt den private sektor"
- Bilag 1.5.1 "Stigende beskæftigelse i de private serviceerhverv", Arbejdernes Erhvervsråd 2007
- Bilag 1.5.2 "Økonomiske tendenser 2008. Mangel på uddannet arbejdskraft i fremtiden", Arbejdernes Erhvervsråd 2008
- Bilag 1.6.1 "Oversigt over dimittender inden for området".

Supplerende dokumentation:

- Redegørelse for relevante beslægtede uddannelser med særlig henblik på større uddannelser som HA og HD.

Kriterium 2. Mål for læringsudbyttet

”Uddannelsens mål for læringsudbytte er niveaumæssigt i overensstemmelse med den relevante gradstypebeskrivelse i den danske kvalifikationsramme for videregående uddannelse, og der er tilstrækkelig sammenhæng mellem disse overordnede mål for læringsudbytte og læringsmålene for uddannelsens elementer.

Ansøger skal redegøre for og dokumentere,

- 1) at målene for læringsudbyttet for uddannelsen er fastlagt og tæt koblet til relevansen af og behovet for uddannelsen,*
- 2) at målene for uddannelsens læringsudbytte er beskrevet i kvalifikationsrammetermer, og at målene er hensigtsmæssige i forhold til eventuelt beslægtede uddannelser nationalt og internationalt,*
- 3) at læringsmålene for uddannelsens elementer er fastlagt, og elementerne indbyrdes vægtet og prioriteret, så de samlet set lever op til uddannelsens mål for læringsudbyttet. Elementernes vægtning og prioritering kommer bl.a. til udtryk i ECTS-fordelingen.*
- 4) at læringsmålene for praktikelementerne i erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser er hensigtsmæssige i forhold til uddannelsens øvrige elementer.”*

Vurdering

Kriteriet er opfyldt.

Begrundelse for vurderingen

Ekspertpanelet vurderer at kriteriet om mål for læringsudbytte er opfyldt da målene for uddannelsen er tæt forbundet med arbejdsmarkedets kompetencebehov som redegjort for i kriterium 1.

Ansøger har beskrevet uddannelsens mål for læringsudbytte i forhold til kvalifikationsrammen og har fastlagt uddannelsens elementer med indbyrdes vægtning med fastsættelse af ECTS-fordeling i uddannelsens udkast til studieordning.

Ansøger har redegjort for progressionen i uddannelsen i forhold til den adgangsgivende markedsføringsøkonomuddannelse, hvilket er positivt da det derved ekspliciteres at uddannelsen differentierer sig fra den primære adgangsgivende uddannelse hvad angår både indhold, pædagogisk tilgang og niveau som forstået ud fra kvalifikationsrammen. Ansøger har også redegjort for uddannelsens internationale element på en måde der overbeviser ekspertpanelet om at uddannelsen ikke blot er en forlængelse af en markedsføringsøkonomuddannelse, men at den udnytter de studerendes viden fra markedsføringsøkonomuddannelsen, hvilket ekspertpanelet mener er et meget vigtigt element i handel med omverdenen.

Ekspertpanelet vurderer ligeledes at læringsmålene for praktikforløbet på uddannelsen er klarlagt på en sådan måde at det sikres at både virksomheder og studerende får gavn af dette samarbejde, og at de studerende vil kunne opnå en reel indsigt i praktiske arbejdsområder som de vil kunne drage nytte af på den sidste del af uddannelsen, hvorved man sikrer integration mellem praksis og teori.

Dokumentation: ansøgningens felt 2.1-2.4 samt supplerende dokumentation og følgende bilag:

- Bilag 1.1.1: ”Udkast til studieordning, september 2008”
- Bilag 1.2.2: ”Samlet rapport: Ledere, maj 2008”, Zapera.

Supplerende dokumentation:

- Supplerende redegørelse for progressionen i uddannelsen med særlig henblik på hvordan den adskiller sig fra markedsføringsøkonomuddannelsen
- Supplerende redegørelse for overvejelser vedrørende sprogelementer i uddannelsen
- Supplerende redegørelse for den internationale dimension i uddannelsen
- Supplerende redegørelse for overvejelser vedrørende kulturforståelse som del af uddannelsen
- Supplerende redegørelse for forretningsudviklingsdelen af uddannelsen da det er uklart hvordan dette skiller sig fra det gennemførende salg
- Supplerende redegørelse for læringsmålene for praktikopholdet

Kriterium 3. Tilrettelæggelsen af uddannelsens elementer

"Uddannelsens tilrettelæggelse afspejler mål for læringsudbytte.

Ansøger skal redegøre for og dokumentere,

- 1) at der er fastlagt hensigtsmæssige adgangskrav til uddannelsen,*
- 2) at tilrettelæggelsen af overbygningsuddannelser, som bygger på erhvervsakademiuddannelser, er tilpasset de forudsætninger, som de studerende har fra de forskellige adgangsgivende uddannelser,*
- 3) at praktikelementer i erhvervsakademiuddannelser og professionsbacheloruddannelser er hensigtsmæssigt placeret,*
- 4) at de studerende vil have mulighed for at gennemføre en eller flere dele af uddannelsen i udlandet inden for den normerede studietid."*

Vurdering

Kriteriet er opfyldt.

Begrundelse for vurderingen

Det vurderes at der er en hensigtsmæssig tilrettelæggelse af uddannelsens elementer, herunder adgangskravene som der er redegjort for. Da professionsbacheloruddannelsen i international handel og markedsføring strukturelt bygger videre på markedsføringsøkonomuddannelsen, er denne adgangsgivende. Det beskrives også hvorledes handelsøkonom- og serviceøkonomuddannelsen har ligheder med markedsføringsøkonomuddannelsen, og de foreslås derfor også som direkte adgangsgivende, hvilket vurderes at være hensigtsmæssigt.

Overbygningen er tilpasset således at de studerende vil kunne anvende deres opnåede kompetencer fra de adgangsgivende uddannelser, og at de derudover ligeledes vil opnå en større analytisk evne med dybere teoretisk og praktisk fundament. Uddannelsens tilrettelæggelse vil være i direkte relation til de adgangsgivende uddannelser, men niveauet vil være højnet med hensyn til refleksivitet og kompleksitet.

Det vurderes positivt at praktikelementets placering i uddannelsen er velbegrundet og funderet i relation til udkastet til studieordningen. Praktikelementet vurderes således at være placeret fornuftigt i forhold til målene for læringsudbyttet. Ligeledes er der gode beskrivelser af muligheden for at studere i udlandet uden en forlængelse af studieperioden, hvilket også vurderes som positivt for ansøgningen.

Dokumentation: Ansøgningens felt 3.1-3.2 samt følgende bilag:

- Bilag 3.2.1: "Studieordning for markedsføringsøkonomuddannelsen"
- Bilag 3.2.2: "Studieordning for serviceøkonomuddannelsen"
- Bilag 3.2.3: "Studieordning for handelsøkonomuddannelsen".

Dokumentation: ansøgningens felt 3.3-3.4 samt supplerende dokumentation:

- Supplerende redegørelse for tydeliggørelse af hvorvidt markedsføringsøkonom-, handelsøkonom- og serviceøkonomuddannelserne er direkte adgangsgivende
- Supplerende redegørelse for indslusningsforløbet af de forskellige optagne studerende der ikke har afsluttet markedsføringsøkonomuddannelsen.