

Valgfags- og specialeretningskatalog

2019-2021

Uddannelse

Erhvervsakademi MidtVest

d. 1. august 2019



Indhold

| | |
|---|----------|
| Valgfrie lokale fagelementer..... | 3 |
| 1 Valgfag 1: Vidensprojektledelse..... | 3 |
| 1.1 Indhold..... | 3 |
| 1.2 ECTS-omfang..... | 3 |
| 1.3 Læringsmål..... | 3 |
| 1.4 Tidsmæssig placering..... | 5 |
| 1.5 Kriterier for opstart af valgfag..... | 7 |
| 1.6 Prøve..... | 7 |
| 2 Valgfag 2: Project Management..... | 9 |
| 2.1 Indhold..... | 9 |
| 2.2 ECTS-omfang..... | 9 |
| 2.3 Læringsmål..... | 9 |
| 2.4 Tidsmæssig placering..... | 10 |
| 2.5 Kriterier for opstart af valgfag..... | 10 |
| 2.6 Prøve..... | 11 |
| 3 Valgfag 3: Indkøb og forhandling..... | 12 |
| 3.1 Indhold..... | 12 |
| 3.2 ECTS-omfang..... | 12 |
| 3.3 Læringsmål..... | 12 |
| 3.4 Tidsmæssig placering..... | 13 |
| 3.5 Kriterier for opstart af valgfag..... | 13 |
| 3.6 Prøve..... | 13 |
| 3.7 Godkendelse af studieordningen..... | 14 |

Valgfrie lokale fagelementer

På studiet til PB IHM er der mulighed for at vælge mellem forskellige fag, som et led i en specialisering. Omfanget af valgfagene er i alt 10 ECTS og der skal vælges valgfag mellem nedenstående, så det passer med uddannelsens samlede antal ECTS til valgfagene.

1 Valgfag 1: Vidensprojektledelse

1.1 Indhold

Fordybelse i et valgt emne inden for uddannelsens overordnede formål.

Erfaring med at:

- strukturere det valgte emne
- opstille mål for tilegnet viden, færdigheder og kompetencer
- foretage relevant research
- udarbejde og præsentere en projektbeskrivelse
- præsentere resultaterne i en seminarrapport
- deltage i faglig studiekreds, hvor man gør brug af hinanden under hele forløbet
- inddragelse af ny viden til løsning af et konkret problem

1.2 ECTS-omfang

10 ECTS

1.3 Læringsmål

| Selvvalgt emne | Projekt ledelse |
|--|---|
| <p>Viden: Den studerende skal have erhvervet viden om:</p> <ul style="list-style-type: none">• definitioner et selvvalgt emne• centrale perspektiver på viden, indsigt og erkendelse inden for emnet.• kendskab til og kunne forstå relevante teorier og modeller inden for emnet til analyse af virksomhedens strategiske platform• emnets hovedgrupper i forhold til paradigmevalg.• emnets faglige elementer• emnets anvendelse i professionen. | <p>Viden Den studerende skal have erhvervet viden om:</p> <ul style="list-style-type: none">• Definerings af et projekt og hvilke parametre projektlederen kan justere• projektporteføljeadministration i et strategisk perspektiv• definerings af arbejdsstrømme, resultater, milepæle og aktiviteter i et projekt (Stage-Gate)• sådan planlægger du et projekt ved hjælp af værktøjer som et Gantt-diagram• definerings af projektets interessenter og hvordan man håndterer deres indflydelse ved kommunikation• projektlederens rolle og de forskellige roller i en projektorganisation, herunder projektgruppens roller og styregruppen• risikoen i forbindelse med implementering af et projekt og hvordan man håndterer det |

| | |
|--|---|
| <p>Færdigheder: Den studerende skal være i stand til at:</p> <ul style="list-style-type: none"> • anvende og diskutere de forskellige strategiske retninger inden for emnet • analysere virksomhedens strategiske udviklingsmuligheder inden for emnet • vurdere konsekvenser af ændringer i virksomhedens strategiske setup • formidle emnet struktureret og velovervejet ud fra helhed til elementer • formidle videnskabsteoretiske paradigmers indflydelse på viden og metoder i forhold til emnet • udarbejde rammer for et undersøgelsesdesign, herunder problemformulering, paradigmevalg og metodeovervejelser <p>Kompetencer: Den studerende skal have erhvervet kompetencer med hensyn til at:</p> <ul style="list-style-type: none"> • vurdere virksomhedens strategiske situation, samt fremkomme med anbefalinger til innovative forbedringer af forretningsmodellen • selvstændigt udarbejde et begrundet beslutningsgrundlag med vurdering af forskellige scenarier ud fra lønsomhed og indtjeningspotentiale • vurdere, argumentere for og reflektere over valg af teori og metode, herunder paradigmevalg, undersøgelsesdesign og anvendelse <p>Undervisningsform:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Undervisning i seminargrupper • Vejledning • Seminararbejde baseret på konkrete fra professionen | <ul style="list-style-type: none"> • forskellige former for møder og deres formål • et projekts forretningsmæssige tilfælde og budget <p>Færdigheder: Den studerende skal være i stand til at:</p> <ul style="list-style-type: none"> • illustrere formålet med og målet for et projekt ved at udarbejde en målrettet nedbrudsplan • planlægge et projekt ved at definere arbejdsstrømme, afleveringer, milepæle og aktiviteter i et Gantt-diagram • foretage en risikoanalyse • analysere interessenterne i et projekt og lave en kommunikationsplan • planlægge de relevante møder gennem hele projektets gennemførelse • lave et budget eller en forretningsmæssig sag for et projekt <p>Kompetencer: Den studerende skal have erhvervet kompetencer med hensyn til at:</p> <ul style="list-style-type: none"> • planlægge et projekt i en professionel sammenhæng ved hjælp af relevante værktøjer og metoder • implementere et projekt og løbende tilpasse planen <p>Undervisningsform:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Undervisning i seminargrupper • Vejledning • Seminararbejde baseret på konkret fra professionen |
|--|---|

1.4 Tidsmæssig placering

Arbejdsprocessen er inddelt i fire faser på 2. semester:

Opstart – mandag d. 7 januar 2019

Igang sætning af arbejdsprocessen med inddeling i studiegrupper samt seminargrupper.

Introduktion af læringsmålene samt de læringsmål, de studerende selv skal identificere ift. egen læring, og som er et krav i valgfrit lokalt fagelement.

Efter præsentationen diskuteres mulige problemstillinger og emner i forhold til professionen, og det er vigtigt, at den studerende gør aktiv brug af de øvrige deltagere i de forskellige studiegrupper.

Startseminar – projektbeskrivelse – afvikles i uge 3 efter aftale

De studerende skal beskrive, hvilke akademiske spørgsmål, de gerne vil gå dybere ind i, og hvorfor de gerne vil analysere disse problemstillinger / emner.

De studerende bør forholde sig til forskellige definitioner af problemstillinger / emner.

De studerende bør forsøge at sætte de faglige problemstillinger ind i et praktisk perspektiv ud fra professionen.

Desuden er det vigtigt, at de studerende opretter deres egne læringsmål, dvs. deres forventninger til viden, færdigheder og kompetencer, de forventer at erhverve.

Produktet

Skriftligt: 2-3 normalsider.

Mundtligt: 10 minutter (pr. gruppe) præsentation og diskussion.

De studerende skal præsentere:

3-5 teorier/modeller inden for det faglige – gerne i forskellige paradigmer

3-5 Videnskabelige artikler m.m. om emnet

3-5 "Dagligdagsartikler" omkring emnet

Endelig er det vigtigt, at de studerende bruger deres vejleder og medstuderende til at generere input til forbedringer af projektbeskrivelsen.

Det forventes, at alle har læst oplægget og bidrager aktivt til diskussionen, eftersom det har indflydelse på den endelige karakter.

Evaluering:

Foretagsomhed

Identificere muligheder

Udforske emnet / området

Gruppens samt individuelle procesudvikling

Produktet

Præsentationen.

Aktivitetsniveauet

Midtvejsseminar - Halfway præsentation – afvikles i uge 4-5 efter aftale**Produktet**

Skriftligt: 2-3 standard sideres resumé (kortvarigt opsummering af de vigtigste punkter)

Mundtligt: 10 minutter (pr. gruppe) præsentation herefter diskussion af emnet / problemstillingen samt præsentationen.

Projektgruppen skal:

1) give en redegørelse for arbejdsprocessen hidtil (husk evalueringskriterierne)

2) give en redegørelse for resultatet af deres forskning hidtil

3) give en redegørelse for, hvad de har lært indtil nu forhold til emnet og projektledelse

4) sikre at de får input fra deres vejleder og medstuderende, med hensyn til det videre arbejde og forbedring af den endelige rapport,

5) fremlægge en problemformulering evt. med underområder.

Efter præsentationen diskuteres de præsenterede problemstillinger og løsningsforslag. Det forventes at alle har læst samtlige rapporter i studiekredsen samt bidrager aktivt til diskussionen

Evaluering:

Foretagsomhed

Identificere muligheder

Udforske emnet / området

I spørger hinanden om råd

I opsøger selv ny viden via databaser, bibliotek, professorer

I tør prøve noget svært, som I ikke ved om lykkes

I viser mod

Handle på ideer

Produktet

Præsentationen.

Aktivitetsniveauet

Afsluttende seminar – afvikles i uge 8 efter aftale

Produkt:

Skriftligt: 10 - 15 normalsider pr. studerende (eksklusiv 1-side resumé og bilag)

Mundtligt: 10 minutter (pr. gruppe) præsentation

Mundtligt: 15 minutter diskussion pr. gruppe, der styres af opponentgruppen.

Projektgruppen skal:

- 1) gøre rede for deres forskning og resultater
- 2) evaluere deres arbejdsproces
- 3) evaluere, hvad de har lært i forhold til deres oprindelige læringsmål
- 4) diskutere deres resultater med deres vejleder og deres opponentgruppe og bede om input til forbedringer.

Opponentgruppen fremsender deres spørgsmål til projektgruppen og vejlederen 48 timer før den endelige præsentation.

Evaluerings:

Foretagsomhed

Identificere muligheder

Udforske emnet / området

I spørger hinanden om råd

I opsøger selv ny viden via databaser, bibliotek, professorer

I tør prøve noget svært, som I ikke ved om lykkes

I viser mod

Handle på ideer

Produktet

Præsentationen.

Aktivitetsniveauet

Produktet afleveres senest fredag i uge 7, kl.23:00 i WiseFlow, og grupper afleverer produkt som en gruppeaflevering.

1.5 Kriterier for opstart af valgfag

Der er ingen krav.

1.6 Prøve

Der er obligatorisk deltagelse i seminarerne og i den samlede bedømmelse af valgfrit lokalt fagelement indgår, det skriftlige arbejde i forbindelse det afsluttende seminar. Rapporten vægter i bedømmelsen med 50 %, og den mundtlige præsentation 25%. Præsentation og deltagelse i diskussionen på de forudgående seminarer vægtes ligeledes med 25 %.

Efter det afsluttende seminar meddeler vejlederen individuelt den samlede karakter for valgfrit lokalt fagelement.

De endelige helhedsevalueringskriterierne er følgende:

- Sammenhæng - mellem formål, problem, afgrænsning, metode og konklusion
- Relevans - korrekt håndtering og forståelse for emnet
- Litteratur - god supplerende litteratur som rækker ud over pensum
- Projektforståelse og planlægning
- Projektledelse og implementering
- Selvstændighed - selvstændigt og uafhængigt arbejde
- Kommunikative færdigheder - evne til at præsentere essensen af eget arbejde og indgå dialog/diskussion omkring eget og andres arbejde
- Læringsmål - er de relevante og realistiske i forhold til opgavens formål/indhold og evner den studerende at opfylde fastlagte læringsmål
- Forståelse af emnet i forhold til professionen
- Løsningsniveau og relevans i forhold til problemstillingen og professionen

Ved ikke bestået, udeblivelse fra et seminar eller afsluttende seminar og/eller manglende aflevering til tiden meddeles tidspunkt for gen-aflevering og ny seminarbehandling af institutionen.

Der bliver givet en individuel karakter efter 7-trin-skalaen til hver studerende.

2 Valgfag 2: Project Management

2.1 Indhold

Objectives and contents:

- A general understanding of projects and project sales in a strategic perspective, and how to manage them.
- An in-depth understanding of a business case, both at seller and buyer
- Experience in using theories, models, tools and methods for project sales and management of projects in a professional context
- Understanding the differences in project sales in B2B and B2G.

Understanding project management in B2C, B2B and B2G.

2.2 ECTS-omfang

10 ECTS

2.3 Læringsmål

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

| Project Sales: | Project management: |
|---|--|
| <p>Knowledge: The student should have acquired knowledge about:</p> <ul style="list-style-type: none">• How to define project sales• To define and describe the sellers role within project sales (consultant vs seller)• Market segmentation and the competitive environment• Identification of customers and projects• Identification of buying criteria• The decision process and buying behavior of the customer (identification of stake holders and value chain)• The process of project sales ("capture planning" within strategic scope of the company)• Preperation, planning and execution of sales meetings• Requirement to quotations, requirements for public tenders ("the winning proposal")• Business Case development (both seller's and customer's) | <p>Knowledge: The student should have acquired knowledge about:</p> <ul style="list-style-type: none">• How to define a project and what parameters the project manager can adjust• Project portfolio management in a company strategic perspective• How to define the work streams, deliverables, milestones and activities of a project (Stage-Gate and SCRUM)• How to plan a project by using tools such as a Gantt Chart and the Work Break Down Schedule• How to define the stakeholders of a project and how to handle their influence by communication• The role of the project manager and the different roles in a project organization, including the roles of the project team and the steering committee• The risks in relation to implementation of a project and how to handle it |

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

2.4 Tidsmæssig placering

2 semester.

2.5 Kriterier for opstart af valgfag

Der skal minimum være 15 studerende på valgfagsholdet.

Der er ikke krav om fagforudsætninger.

2.6 Prøve

Der udarbejdes et eksamensprojekt på max. 45 sider i grupper, og de enkelte afsnit i rapporten skal være signeret, så der kan foretages en individuel bedømmelse.

Eksamensprojektet afleveres i WiseFlow på et anvist tidspunkt.

Der foretages en mundligt udprøvning med baggrund i eksamensprojektet, og denne individuelle udprøvning har en varighed af 30 minutter inkl. Votering.

Intern afprøvning der bedømmes ud fra 7-trin-skalaen.

3 Valgfag 3: Indkøb og forhandling

3.1 Indhold

Formål og indhold:

- Generel forståelse for indkøbets rolle og placering i en virksomhed og for den praktiske gennemførelse inklusive forhandling på alle niveauer.
- Dybtgående forståelse for indkøbsprocessen
- Evnen til at anvende gængse teorier inden for området til at løse problemstillinger af en praktisk og virkelighedsnær karakter.
- Forståelse for de specielle problemstillinger ved offentligt indkøb.

Understanding project management in B2C, B2B and B2G.

3.2 ECTS-omfang

10 ECTS

3.3 Læringsmål

Emnet har 2 grundlæggende delelementer, nemlig Indkøb og Forhandling. I det nedenstående er disse gennemgået hver for sig.

| | |
|--|---|
| <p>Indkøb:</p> <p>Viden: Den studerende skal have tilegnet sig viden om:</p> <ul style="list-style-type: none">• De enkelte trin i indkøbsprocessen• Udvikling af indkøbsstrategier pr. vare eller vareområde• Udfærdigelse af kravspecifikationer• Konkurrenceteori og markedsformer• Leverandørsøgning og leverandørudvælgelse• EUs udbudsregler• Relationer mellem indkøber og leverandør• Magtforhold• Beregning af nettoindkøbspris og langsigtede omkostninger (TCA og TCO)• Contract management• IT-anvendelse i indkøbsprocessen, herunder kendskab til konkrete værktøjer. <p>Færdigheder: Den studerende skal være i stand til:</p> <ul style="list-style-type: none">• At indsamle og vurdere krav i en given indkøbssituation | <p>Forhandling:</p> <p>Viden: Den studerende skal have tilegnet sig viden om:</p> <ul style="list-style-type: none">• Forhandlingsprocessens faser og trin• Egen forhandlingsprofil• Forhandlingsstrategier og -taktikker• Planlægning og forberedelse• Spørgeteknik <p>Færdigheder: Den studerende skal være i stand til:</p> <ul style="list-style-type: none">• At opstille mål for forhandlingsløsningen |
|--|---|

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • At udfærdige en kravspecifikation, der kan danne grundlag for indhentelse af tilbud. • At sammenligne og vurdere indkomne tilbud. • At udarbejde processer for den daglige samhandel. • At følge op på daglige leverancer • At foretage løbende evaluering af de valgte leverandørers performance • At initiere genforhandling at eksisterende kontrakter <p>Kompetencer: Den studerende bør have erhvervet kompetencer i forbindelse med at:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planlægge gennemførelse af indkøb ved at anvende relevante værktøjer, teorier og metoder • Evaluere leverandører og deres performance med henblik på at optimere indkøbet og indkøbsprocessen <p>Undervisningsform:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Holdundervisning på klasseniveau • Gæsteundervisere med erfaring på området • Gruppearbejde baseret på konkrete og virkelige problemstillinger. | <ul style="list-style-type: none"> • At vælge strategi ved anvendelse af relevante teorier og modeller, f.eks. Kraljics model • At analysere leverandørens forhandlerprofil • At analysere leverandørens forhandlingsstyrke • At styre forhandlingsprocessen • At afslutte forhandlingen <p>Kompetencer: Den studerende bør have erhvervet kompetencer i forbindelse med at:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planlægge og gennemføre en forhandling ved anvendelse af relevante værktøjer, teorier og metoder • Kommunikere effektivt i forhandlingsprocessen • Reflektere over forhandlingsprocessens forløb <p>Undervisningsform:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Holdundervisning på klasseniveau • Par- og gruppearbejde baseret på gennemførelse af simulationer med udgangspunkt i praksisnære scenarier |
|---|--|

Forslag til litteratur: Peter Baily: Procurement Principles and Management, ISBN 9781292016016

3.4 Tidsmæssig placering

2. semester.

3.5 Kriterier for opstart af valgfag

Der skal minimum være 15 studerende på valgfagsholdet.

Der er ikke krav om fagforudsætninger.

3.6 Prøve

Der udarbejdes et eksamensprojekt på max. 45 sider i grupper, og de enkelte afsnit i rapporten skal være signeret, så der kan foretages en individuel bedømmelse.

Eksamensprojektet afleveres i WiseFlow på et anvist tidspunkt.

Der foretages en mundtlig udprøvning med baggrund i eksamensprojektet, og denne individuelle udprøvning har en varighed af 30 minutter inkl. Votering.

Intern afprøvning der bedømmes ud fra 7-trin-skalaen.

3.7 Godkendelse af studieordningen

Denne institutionsdel af studieordningen er vedtaget og godkendt af Erhvervsakademi MidtVest i juli 2019.



Anette Becker Berg
Kvalitetschef