



Studiehåndbog
**Markedsførings-
økonom**

Kære studerende

Velkommen til uddannelsen til markedsføringsøkonom. For de fleste af jer er det første gang, I prøver at være studerende frem for at være elever. Det stiller nye krav til jer om selv at kunne strukturere og arbejde med tingene.

Denne studiehåndbog er ikke en erstatning for de øvrige dokumenter, men den skulle meget gerne være med til at give jer et overblik over uddannelsen og samtidig være en hjælp til at navigere rundt på din uddannelse.

Som studerende får du adgang til Brock Online, hvor undervisere, administration og ledelse lægger informationer ud.

Du kan få adgang til Brock Online via skolens hjemmeside eller på adressen <https://bon.brock.dk>

Du har adgang til følgende dokumenter på Brock Online:

- Studieordningen, der angiver formelle rammer for uddannelsen (hvad I skal lære)
- Studiekalendere, der angiver, hvornår der er forskellige deadlines for bundne forudsætninger, eksaminer og ferier
- Manual om formalia ved skriftlige opgaver
- Manualer for de fire forskellige projekter igennem de to studieår
- Manual for praktikophold og det afsluttende eksamensprojekt
- Eksamensregler

I nogle perioder vil du få meget travlt, og nogle fag vil sandsynligvis føles vanskelige. Det er derfor vigtigt, at du møder op, så du kan snakke med andre og ikke mindst dine medstuderende. Jeg vil også opfordre dig til at danne studiegruppe/læsegruppe. Udover at skulle lave de obligatoriske projekter, kan I også hjælpe hinanden i den daglige undervisning.

Rigtig god arbejdslyst de kommende to år, og husk, hvis du har spørgsmål, er vi til for at hjælpe dig.

Mange gode hilsner
Susanne Rievers

Fagenes indhold	4
Fagsøjlen: International markedsføring	5
1. semester	5
2. semester	6
3. semester	6
Fagsøjlen: Økonomi	7
1. semester	7
2. semester	7
3. semester	8
Fagsøjlen: KOL (Kommunikation, Organisation og Ledelse)	9
1. semester	9
2. semester	9
3. semester	10
Fagsøjlen: Jura	11
1. semester	11
2. semester	11
Valgfag på studiets 2. og 3. semester	12
Uddannelsen generelt	14
Eksamen	16
Karakterer	18
Praktik	18
Studievejledning	18
Internationale forhold	18
Statens Uddannelsesstøtte, SU	19
Aflysning af undervisning	19
Skema	19
Bøger	19
E-mail	19
Studiekort	20
Fotokopiering og print	20
Personlige data	20
De Studerendes Råd (DSR)	20
Studienævn	20
Praktiske oplysninger	21
Adresse	22
Bibliotek	22



Fagenes indhold

På de følgende sider finder du et overblik over, hvilke fagområder du skal igennem i løbet af dine to år på markedsføringsøkonom studiet.

Desuden har underviserne udarbejdet en kort beskrivelse af fagenes indhold.

Fagsøjlen: International markedsføring

Denne fagsøjle dækker over fagene;

International markedsføring, Statistik og på 3. semester også faget *Forhandling*

1. semester:

International markedsføring; her vil du blive undervist i:

- **Hvad handlingsparametre er**
Som start fokuserer vi på, hvad en virksomhed skal gøre for bedre at kunne planlægge sit salg. Det vil sige, at vi ser på, hvordan virksomheden organiserer sine marketingopgaver i form af pris, produkt, reklame og distribution.
- **Hvordan man opbygger en konkurrencestrategi**
Virksomheden skal indrette sine marketingplaner, som kun kan overleve, hvis deres strategier repræsenterer fordele i forhold til konkurrenternes. Det medfører ændringer af pris, produkt, reklame eller distribution.
- **Hvordan et produkts livscyklus ser ud**
Virksomheden udvikler sig over tid, når produktet sælger. Det afbildes grafisk ved en salgskurve inddelt i forskellige faser over tid (introduktion, vækst, modenhed, fald).
- **Hvordan man vurderer virksomhedens produkter**
Du lærer om, hvordan det kan være en fordel at gruppere sine forskellige produkter efter,

hvordan de sælger og hvilke forventninger, der er til dem. På denne måde er det nemmere for ledelsen at fokusere og prioritere mellem produkterne.

- **Hvordan man beskriver mega-trends**

Virksomheden eksisterer i en verden, hvor der er mange forhold, de ikke har indflydelse på men alligevel må indrette sig efter. De går under betegnelsen makroforhold og indbefatter politiske, økonomiske, økologiske, sociokulturelle og teknologiske aspekter.

Statistik; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man analyserer indsamlet data**
Og hvordan man sammenkobler data-resultaterne med virksomhedens markedsføring
- **Hvordan man aktivt anvender data**
Og hvordan man minimerer usikkerheden omkring indsamlet data
- **Hvordan man opfanger målgruppens egenskaber**
På baggrund af de forskellige statistiske analyser vil du blive i stand til at opfange en masse egenskaber omkring målgruppen, som baner vejen for den videre analyse inden for faget markedsføring.
- **Hvordan man kan basere sine analyser på konkrete resultater og ikke på fornemmelser**

2. semester

International Markedsføring; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan en problemformulering er basis for et efterfølgende spørgeskema**

Det sker ved at anvende forskellige analysemetoder med henblik på at indsamle og bearbejde informationer. Der er primære data også kaldet field research og sekundære data også kaldet desk research.

- **Hvad en målgruppe er**

For overskuelighedens skyld vil mulige kundemner blive delt op i mindre grupper, og kriterierne for at vælge en af disse grupper som den primære målgruppe bliver gennemgået.

- **Hvad branding er**

Du lærer, hvordan en virksomhed opbygger et image, som tiltrækker og fastholder kunder.

- **Hvordan en virksomhed organiserer sin internationaliseringsproces**

Når en virksomhed søger udenfor landets grænser, er der forskellige løsningsmuligheder. Herunder markeds-screening, markedsvalg og indtrængningsstrategier på internationale markeder.

- **Hvad service marketing er**

For en speciel type virksomhed består produktet af serviceydelser. De specifikke betingelser ved service marketing bliver præsenteret.

Statistik; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man behandler data fra en markedsanalyse**

3. semester

(Undervisningen foregår nu på engelsk)

International Markedsføring; her vil du blive undervist i:

- **Hvad en marketingplan er**

Der samles op på pensum fra 1. og 2. semester for at etablere det vigtigste marketing dokument – marketingplanen, som er styrende for samtlige af virksomhedens marketing aktiviteter. Marketingplanens funktion og faser introduceres og det diskuteres, hvordan man kombinerer marketingplanen og handlingsparametrene.

Forhandling; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man rent praktisk forhandler**

Gennem praktiske øvelser lærer du om forhandlingsprocessen.

- **Hvordan man laver en forhandlingsstrategi**

Her kigger man på, hvordan man kan optimere sine forhandlingsresultater ved at strukturere og bestemme sine forhandlingsmål, sine delmål, sin forhandlingskommunikation og anvendelsen af forhandlingsteori.

- **Hvordan man forhandler rundt om et markedsføringsindhold**

Fagsøjlen: Økonomi

Denne fagsøjle dækker fagene;

Virksomhedsanalyse, *Mikroøkonomi*, *Investering og Finansiering*, *Beskrivende økonomi* og *Makroøkonomi*. Beskrivelsen herunder er ikke fagopdelt men kun semesteropdelt.

1. semester

Økonomi; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man beregner priser og omkostninger**
Priser og omkostninger bliver beregnet i forhold til, hvad det betyder for virksomhedens overskud.
- **Hvordan man bestemmer, hvilke omkostninger der ændrer sig, og hvilke der er faste.**
- **Hvordan man beregner nøgletal**
Og hvordan man vurderer, hvordan en virksomhed har det økonomisk.
- **Hvordan man foretager beregninger og fremlæggelser i Excel**
- **Hvordan man diskuterer konkurrencen**
Både i forskellige brancher og på forskellige markeder.
- **Hvordan konkurrencen i branchen påvirker varens pris**

2. semester

Økonomi; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man laver beregninger af, hvorvidt anskaffelse af bygning, maskiner mv. kan betale sig**
- **Hvordan man beregner, hvor meget det koster at låne penge**
- **Hvordan man fremskaffer, beskriver og analyserer tal (statistik), som kan give en beskrivelse af samfundsøkonomien**
- **Hvordan man diskuterer og beregner, hvordan samfundsøkonomien påvirker virksomhedens beslutninger**
Her vil der fx være fokus på renter, valutakurser, konjunkturer mv., og på hvordan disse spiller ind på virksomhedens valg af nye markeder eller produkter.
- **Hvordan man foretager matematiske beregninger i EXCEL**
- **Hvordan man argumenterer for, at personer og virksomheder handler med hinanden og med udlandet**
- **Hvordan eksempelvis staten kan påvirke handel mellem lande**
Og hvordan det kan påvirke den enkelte virksomheds beslutninger om valg af eksportland.

3. semester

Økonomi; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man går i dybden med de forskellige teoretiske makroøkonomiske modeller**

Her forklarer vi, hvordan de forskellige størrelser i samfundsøkonomien hænger sammen (fx vækst i samfundet, inflation, arbejdsløshed, rente, betalingsbalance).

- **Hvordan man kan bruge de teoretiske modeller**

Eksempelvis til at belyse hvad der sker med resten af de samfundsøkonomiske størrelser, hvis en regering beslutter at sænke indkomstskatterne i en situation med arbejdsløshed.

- **Hvordan man bruger sin viden om de makroøkonomiske sammenhænge**

Eksempelvis i den enkelte virksomhed i markedsføringsplanlægningen, herunder i udarbejdelsen af budgetter.

Fagsøjlen: KOL (Kommunikation, Organisation og Ledelse)

Denne fagsøjle dækker over fagene:

Kommunikation, Organisation, Supply chain, Kultur, Innovation og Projektledelse.

Disse fag har hvert deres fokus, som står kort beskrevet under hvert fag:

1. semester

Kommunikation; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man identificerer og udfærdiger den relevante forretningskorrespondance**
Du lærer – på professionelt engelsk under anvendelse af den rette kommunikationsform og kommunikationskanal – at tage hensyn til modtager og afsender.
- **Hvordan man - på mundtligt engelsk - kan indgå professionelt i de kommunikative situationer, som man typisk vil kunne møde i en international virksomhed**

Organisation; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man kan opbygge en virksomheds organisation**
Således at den passer til de krav, som produkterne og kunderne stiller.
- **Hvordan virksomheden skal strukturere deres arbejdsprocesser bedst muligt**
- **Hvordan man som ledelse kan få virksomhedens organisation og medarbejdere til at fungere optimalt**

Supply Chain Management; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man analyserer og vurderer alliancer og samarbejder mellem virksomheder**
- **Hvordan man arbejder praktisk med forsyningskæden**
Samt hvordan man arbejder praktisk med konkurrence, miljø og globale strukturer, samt hvordan man opbygger kompetence i at analysere og vurdere forsyningskæden.

2. semester

Kultur; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan de forskellige kulturområder skal afkodes**
Man lærer at overføre sin kulturviden aktivt, når man skal udfærdige en markedsføringsindsats tilpasset det pågældende kulturområde.
- **Hvordan man fremmer dialogen i et internationalt arbejdsmiljø**
Her rettes fokus på, hvordan egen kulturforståelse og forståelse af andre landeområders kultur kan sikre den mest egnede adfærd til at fremme et internationalt arbejdsmiljø.

Innovation; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man strukturerer sin søgen efter fornyelse og forbedring**
Eksempelvis af produkter, serviceydelser og processer.
- **Hvordan man gavner virksomheden gennem praksisnære løsninger inden for innovation.**

- **Hvordan man vurderer innovation**

Så det innovative kan stå som et konkurrenceelement.

Supply Chain Management; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man klarlægger betydningen af organisationens struktur, processer og medarbejderhåndtering gennem analyser og vurderinger**

3. semester

Organisation og ledelse; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan man projektstyrer, og hvordan man leder projekter**
- **Hvordan man organiserer salg og ledelse**
- **Hvordan man organisationsudvikler**

Fagsøjlen: Jura

Fagsøjlen dækker over faget: Erhvervsret

1. semester

Erhvervsret; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan der indgås en aftale**
Samt hvilke problemer der kan opstå i forbindelse hermed.
- **Hvordan de forskellige virksomhedsformer (f.eks. A/S og APS) står juridisk**
Herunder betydningen af at vælge den ene virksomhedsform frem for den anden.
- **Hvordan man afdækker konsekvenserne af ikke at kunne eller ville betale sine regninger**
- **Hvordan ansatte og virksomheder står i forhold til rettigheder og pligter**
- **Hvordan man står juridisk, hvis en virksomhed eller privatperson låner penge ud eller sælger på kredit**
Her lærer du også, hvordan man bedst sikrer sig med hensyn til at få lånte penge tilbage.

2. semester

Erhvervsret; her vil du blive undervist i:

- **Hvordan der kan opstå konflikter i forhold til danske og internationale køb**
- **Hvordan og hvornår der kan kræves erstatning**
- **Hvordan man anlægger en sag**
Herunder hvilke lands love, der skal anvendes, hvis der opstår en international konflikt.
- **Hvordan man skal markedsføre sit produkt**
Her lærer du også om, hvordan man overholder love og regler vedrørende markedsføringen af sit produkt.
- **Hvordan får man eneret og beskyttelse af en god idé**



Valgfag på studiets 2. og 3. semester

I løbet af 1. semester skal du vælge hvilke valgfag, du ønsker.

- **Entrepreneurship**
- **Advertising**
- **Statistik og driftsøkonomi**

Studievejlederne og underviserne vil præsentere dig for dine mulige valgfag. Vælg efter dine interesser, men vær dog opmærksom på, at

nogle uddannelsesinstitutioner (fx CBS, SDU og RUC) har krav til hvilke valgfag, du skal have haft, hvis du vil læse videre hos dem.

Hvis du overvejer at læse videre på PBA ISMM på Niels Brock, er der ikke krav om bestemte valgfag.

Valgfagene er ikke beskrevet semesteropdelt men som en enhed.

Valgfaget Entrepreneurship (to semestre)

Her vil du blive undervist i:

- Hvordan man kan idégenerere og idé-udvikle
- Hvordan man vurderer, om en ide er god, og om den gode ide kan lanceres
- Hvordan man udarbejder en forretningsmodel
- Hvordan man lancerer eget produkt
- Hvordan man starter egen virksomhed
Herunder udarbejdelse af forretningsplaner og forståelse af finansieringsbehov.
- Hvordan man præsenterer/pitcher sit produkt over for forskellige målgrupper

Valgfaget Advertising (to semestre)

Her vil du blive undervist i:

- Hvordan man udfærdiger en kommunikationsplan for virksomheden
- Hvordan virksomheden kan udtrykke sig på markedet
Eksempelvis gennem reklamer, viral markedsføring, logoer, slogans og lignende.
- Hvordan virksomheden når en målgruppe med deres markedskommunikation
- Hvordan man udvikler og anvender eksterne kommunikationsværktøjer

Valgfaget statistik (2. semester)

Her vil du blive undervist i:

- Hvordan man arbejder med sandsynlighedsregning
- Hvordan man nemmere kan sætte forsøg op til at afklare problemområder
- Hvordan man arbejder med avancerede metoder til at analysere data
- Hvordan man arbejder med test for derigennem at analysere meget kompleks data
- Hvordan man arbejder med stikprøve og forstår stikprøveteorier

Valgfaget driftsøkonomi (3. semester)

Her vil du blive undervist i:

- Hvordan man optimerer på de 4 P'er: price, promotion, place, product - med hovedvægt på prisoptimering.
- Hvordan man bruger viden om virksomhedens økonomiske vilkår
Eksempelvis når man træffer kortfristede beslutninger.
- Hvordan man beregner betydningen af pris og omkostninger
I forhold til virksomhedens overskud.
- Hvordan man prisoptimerer
Herunder hvordan man beregner den bedste kombination af to produkter, som fremstilles på samme produktionsanlæg.
- Hvordan man laver komplicerede prisoptimeringsberegninger:
Monopol- og Fuldkommen Konkurrenceberegninger foretages matematisk.



Uddannelsen generelt

For at sikre at du kender kravene ved eksaminerne og for at gøre dig bevidst om, hvad du skal lære igennem din studietid, skal du deltage i og have godkendt alle dine

bundne forudsætninger for at blive indstillet til eksamen. Her kan du se en oversigt over dine bundne forudsætninger:

Første Semester

1. **Projekt 1 (metodeprojekt) tæller som en bunden forudsætning**
2. **Herudover fire obligatoriske opgaver: En i hver fagsøjle**
 1. KOL (Kommunikation, Organisation og Supply chain)
 2. Økonomi (Mikroøkonomi og Virksomhedsanalyse)
 3. Erhvervsret
 4. Markedsføring (Grundlæggende statistik og Strategisk analyse)

Andet Semester

1. **Projekt 2 (International markedsanalyse)**
2. **Projekt 3 (Eksamenslignende projekt)**
3. **Herudover to obligatoriske opgaver i:**
 - Virksomhedskontakt
 - Valgfaget (Advertising, Entrepreneurship eller Anvendt statistik)
4. **Øvelsesopgaver i fagene Beskrivende økonomi, Innovation, Kulturanalyse, Investering, Erhvervsret samt Medie**

Tredje semester

1. **Projekt 4 (Markedsføringsplan)**
2. **Herudover er der tre obligatoriske opgaver:**
 1. KOL : 2 skriftlige hjemmeopgaver (som danner baggrund for den mundtlige eksamen)
 2. Økonomi: en fælles opgave i fagene Makroøkonomi og Budgettering
 3. Valgfag
3. **Øvelsesopgave i engelsk/forhandling**

Du har to forsøg. Så hvis du ikke består en bunden forudsætning i første forsøg, vil du få muligheden for enten at forbedre din opgave, eller du vil skulle lave en ny opgave.

Tidsplanen for de bundne forudsætninger kan du se i din studiekalender. Opgaverne bliver som hovedregel lagt op i Fronter. Opgavetyper eller opgaveformen vil også blive oplyst i Fronter 14 dage før, opgaven skal afleveres. Selve opgaven frigives senest mandag i den uge, hvor den bundne forudsætning er placeret. Så hvis du har en bunden forudsætning i uge 47, vil du senest mandag i uge 45 få at vide, om det eksempelvis er en skriftlig opgave eller en fremlæggelse. Mandag i uge 47 vil du få selve opgaven (i Fronter).

Da de bundne forudsætninger er spredt over et helt semester, afspejler de ikke nødvendigvis de samme krav, som til den endelige eksamen.

Eksamen

På Brock Online/mit studie/MAK kan du finde:

- Eksamensregler
- Eksamensdatoer i studiekalenderen for hvert semester
- I mappen "Eksamen" offentliggøres præcise datoer for mundtlige eksaminer og møderækkefølgen

Datoer for de mundtlige eksaminer offentliggøres nogle uger før starten på eksamensperioden.

Skriftlig eksamen

Ved de skriftlige eksaminer, hvor du må bruge din egen computer, skal du selv medbringe printer. Du må ikke låne printer hos dine medstuderende.

Sygdom ved eksamen

Hvis du er så uheldig at blive syg i forbindelse med en eksamen, bedes du ringe til administrationen på tlf. 33 41 91 00. Efterfølgende skal du aflevere en "tro og love erklæring", som du henter i administrationen - ellers tæller det som et eksamensforsøg.

Snyd ved eksamen

Vi oplever desværre, at enkelte studerende snyder til eksamen. Dette kan naturligvis ikke accepteres. Derfor vil studerende, der deltager i snyd blive bortvist og efterfølgende få karantæne fra studiet.

Re-eksamen

Som hovedregel er du automatisk tilmeldt den ordinære eksamen. Men hvis du skal til re-eksamen i et eller flere fag, skal du selv tilmelde dig disse i administrationen.

Eksamensoversigten findes på den efterfølgende side:

1. semester		Betegnelse
Flerfaglig prøver i:	Skriftlige prøver à tre timers varighed hver	1. interne eksamen
1. International markedsføring og salg		
2. Økonomi,		
3. Kommunikation, Organisation og Ledelse		
4. Erhvervsret.		
2. semester		
Tværfaglig projekteksamen indholder:	Mundtlig projekteksamen	1. eksterne eksamen
• International markedsføring og Salg		
• Økonomi		
• Kommunikation, Organisation og Ledelse		
• Erhvervsret		
Valgfag	Skriftlig	2. interne eksamen
3. semester		
International markedsføring og Salg (på engelsk)	Mundtlig	2. eksterne eksamen
Økonomi	Skriftlig	3. eksterne eksamen
Kommunikation, Organisation og Ledelse	Mundtlig baseret på opgaver	3. interne eksamen
Prøve i valgfag	Skriftlig eller mundtlig	4. interne eksamen
4. semester		
Praktikforløb - praktikrapport	Skriftlig eller mundtlig	5. interne eksamen
Prøve baseret på afsluttende eksamensprojekt	Skriftlig og mundtlig	4. eksterne eksamen

Karakterer

Offentliggørelse af karakterer

Alle karakterer både for bundne forudsætninger; projekter og eksaminer offentliggøres i Brock Online under fanebladet karakterer. Karakterer må ikke oplyses per telefon.

Karakterer for bundne forudsætninger og projekter får du senest 2 uger efter aflevering. Eksamenskarakter offentliggøres senest 4 uger efter eksamen.

Det er kun dig selv, der kan se dine karakterer

Praktik

På dit fjerde semester skal du i tre måneders obligatorisk praktik. Derfor er det vigtigt, at du gør dig nogle overvejelser om, hvor du vil i praktik. Du er selv forpligtet til at skaffe dig en praktikplads (det er måske også vejen til et job efter studiet?), men Karrierecenteret har kontakt til flere virksomheder, som ønsker praktikanter, og de kan måske give dig gode råd om, hvor du kan søge.

Det er ikke muligt at have meget erhvervsarbejde ved siden af praktikken. Derfor er det vigtigt, at du sparer lidt op til denne periode, da praktikken er ulønnet.

Studievejledning

Hos studievejlederne kan du få oplysninger om videregående uddannelser, jobmuligheder og udlandsophold. Desuden kan du få personlig rådgivning omkring dit uddannelsesforløb, hvis du føler dig usikker fagligt eller personligt.

Informationsarrangementer

Studievejlederne afholder forskellige informationsarrangementer om eksamensregler, bacheloruddannelse, internationalisering, A-kasse regler, jobsøgning, mv. Spørg din studievejleder om tid og sted, hvis du er interesseret.

Hvis du vil tale med en studievejleder Det er en god ide at bestille tid hos studievejlederen, så du er sikker på, at de har mulighed for at tale med dig.

Studievejleder for MAK og PBA ISMM: Dorrit Høybye, som har kontor i Karrierecenteret i forhuset. [E-mail: marketinginfo@brock.dk](mailto:marketinginfo@brock.dk)

Internationale forhold

Niels Brock samarbejder med mange forskellige uddannelsesinstitutioner i udlandet, f.eks. i Tyskland, Frankrig, England og Belgien. Du har mulighed for at læse 3. semester i udlandet og/eller arbejde og skrive hovedprojekt med økonomisk støtte fra EU's Erasmus programmer.

Undervejs i uddannelsen vil du møde studerende fra andre lande, der følger Markedsføringsøkonomuddannelsen på engelsk. Desuden deltager skolen i forskellige projekter, hvor udenlandske studerende i kortere eller længere perioder opholder sig på Niels Brock.

Der vil løbende blive givet informationer om internationale tiltag.

Internationalt kontor findes i Karrierecenteret i forhuset på Blågårdsgade.

Statens Uddannelsesstøtte, SU

SU; Statens Uddannelsesstøtte består af stipendium og lån.

Stipendiet kan du beholde, dog er det skattepligtig indkomst. Lån skal betales tilbage. Tilbagebetalingen begynder et år efter, du er færdig med at studere. Du skal være opmærksom på, er der er faste grænser for, hvor meget du må tjene ud over dit stipendium. Hvis du tjener for meget, skal du tilbagebetale stipendium og lån. Uddannelsen berettiger til SU i 22 måneder.

Spørgsmål til SU?

Hvis du har spørgsmål til SU, skal du enten kontakte SU via www.su.dk eller kontakte Niels Brocks SU-kontor, som er placeret på Julius Thomsens Plads 10. Du kan også kontakte Anita Flies e-mail: af@brock.dk eller tlf. 33 41 91 00.

Aflysning af undervisning

Du opfordres til jævnligt at læse beskeder fra Brock Online og beskeder fra Fronter. Du bør også tilmelde dig skolens SMS service, hvor du modtager besked om en undervisers sygefravær og arrangementer, som du kunne være interesseret i mm. Du tilmelder dig SMS servicen på Brock Online/SMS service.

Skema

Der er nye skemaer ved hvert semesters start. Derudover vil der være løbende tilpasninger. Skemaændringer vil blive meddelt via Brock Online. Det er derfor vigtigt, at du jævnligt tjekker dit skema. Der kan være undervisning mellem kl. 8.10 og 16.40

Bøger

Ved starten af skoleåret udleveres en bogliste, som dækker et semester ad gangen og opdateres hver gang, der startes på et nyt semester. Boglisten er udarbejdet af de enkelte undervisere, men det skal understreges, at de nævnte titler først bør anskaffes efter aftale med egen underviser. Du kan købe bøgerne via internettet, hos Polyteknisk Boghandel i Lyngby og hos Polyteknisk Boghandels udsalg på JTP 10 – lokale 111. Åbningstider: Mandag 9.00-11.00 og onsdag 9.00-11.00.

Du skal regne med at bruge omkring 6000 kr. på bøger i alt under studiet. 1. semester er dyrest (over 3.000 kr.), men mange af de dyre bøger skal bruges på alle 3 semestre.

Priserne kan ses på følgende link:
www.polyteknisk.dk/nielsbrock

E-mail

Ved studiets begyndelse udleveres en web-baseret e-mail adresse med strukturen: initial@niels.brock.dk. Der er adgang via //post.brock.dk med samme login og password som bruges til Brock Online.

E-mailen kan omstilles til at videresende e-mails til din personlige e-mail adresse, hvis dette ønskes. Hovedreglen er, at skolen bruger din @niels.brock-mail i kommunikation med dig, så sørg for at tjekke den hver dag.

Studiekort

Efter studiestart modtager du et studiekort med foto hurtigst muligt. Du skal bruge kortet til at komme ind på skolen i Blågårdsgade og som legitimation ved de skriftlige eksaminer. Du har også mulighed for at opnå rabatter eksempelvis i forbindelse med køb af bøger.

Fotokopiering og print

Der findes kopimaskiner på 1., 2., 3. og 4. sal. Farvekopier kan købes i administrationen.

Kopimaskinerne fungerer også som printere. Du kan printe direkte fra PC. Kontakt Janus Klitte (skolebetjenten) eller administrationen, hvis du har problemer med at få printet fra din egen computer.

Personlige data

Ændring af personlige data såsom adresse, telefonnummer og navneskift skal meddeles til administrationen. Det er vigtigt, at dine stamdata er opdateret, for at vi kan komme i kontakt med dig. Husk også at ændre mobilnummer i SMS-servicen.

De Studerendes Råd (DSR)

Alle hold har mulighed for at vælge repræsentanter til de studerendes råd. DSR arrangerer intro (tutorer) for de nye studerende og sociale arrangementer for alle studerende. Hvis du gerne vil bidrage aktivt til det sociale miljø, så meld dig. Formandskabet for DSR kan kontaktes på: CVU_dsr@brock.dk

Studienævn

Alle hold har mulighed for at vælge repræsentanter til studienævnet. Studienævnets opgave er at bidrage til kvaliteten ved at behandle spørgsmål om uddannelsens planlægning og gennemførelse.

Studienævnet består af studerende fra hvert hold samt to/tre undervisere fra uddannelsen.



Praktiske oplysninger

Adresse

Niels Brock Copenhagen Business College
Blågårdsgade 23 B
2200 København N · tlf. 33 41 91 00

Skolens åbningstider er 7.45-17.00
Herefter er der sat alarm til.
Skolen er lukket i weekender og ferier.

Uddannelsessekretærer i administrationen:

Tania Marika Hansen
tmh@brock.dk · tlf. 33 41 91 82
Sibghat Butt
sbu@brock.dk · tlf. 33 41 97 16
Christina Hansen
chh@brock.dk · tlf. 33 41 95 25

Administrationen har normalt åbent mellem
8.30-15.00

Uddannelseschef

Susanne Rievers
sur@brock.dk · tlf. 33 41 91 00

Koordinatorer:

Lisbeth Schwarz · lisc@niels.brock.dk
Michael Vodder · mivo@niels.brock.dk

Karrierecenter (studievejledning, praktik og internationalt kontor)

Blågårdsgade 23B (i forhuset)

Karrierecenteret har normalt åbent
mellem 9.00-14.00

Skolebetjent kontor i lokal 415

Janus Klitte · jkl@brock.dk

Bibliotek

Skolens bibliotek findes på Julius Thomsens Plads 10, 5. sal. På biblioteket findes aviser og tidsskrifter, opslagsværker samt mulighed for netsøgning. Åbningstider meddeles ved opslag. Se også på Brock Online under "bibliotek", hvor der er adgang til mange relevante databaser og links.

Markedsføringsøkonomstuderende har endvidere mulighed for at benytte CBS' biblioteker.

Bibliotekar (Julius Thomsens Plads 10 på Frederiksberg)

Birgit Linneboe
bli@brock.dk · tlf. 33 41 94 55