

MARKEDSFØRINGSØKONOM

FÅ EN MARKEDSFØRINGSØKONOM STUDERENDE I PRAKTIK



UCB



Et friskt pust, en hjælpende hånd og nye øjne på markedsføringen

Om uddannelsen til markedsføringsøkonom

Markedsføringsøkonom er en 2-årig erhvervsakademiuddannelse, som består af fire semestre, hvoraf de tre semestre foregår på UCN, imens det sidste semester er et praktikophold, der afsluttes med en hovedopgave.

Uddannelsen giver de studerende en bred viden om arbejdsfunktionerne i en virksomhed - med hovedvægt på de markedsføringsmæssige funktioner. På studiet lærer de studerende at analysere, planlægge og organisere markedsføringsaktiviteter.

Desuden får de viden omkring samfundsmæssige økonomiske forhold og lærer at analysere virksomheds-, markeds- og kommunikationsformer. Med andre ord bliver de i stand til at løse forskellige problemstillinger for

virksomheden - både nationalt og internationalt.

Uddannelsen er bygget op omkring fem hovedområder:

- International marketing
- Økonomi
- Salg og markedskommunikation
- Organisation og Supply Chain Management
- Business jura

Herudover supplerer den studerende sin uddannelse med valgfag som:

- Digital Marketing
- Project management
- Global Markets
- Purchasing & Logistics
- Driftsøkonomi
- Statistik
- Product Development
- Graphic Design

Hvad kan en markedsføringsøkonom studerende gøre for din virksomhed?

Hvorfor ansætte en praktikant i jeres virksomhed?

- Nye friske øjne på muligheder, udfordringer eller problemstillinger i virksomheden
- Flere kræfter til at løse opgaver inden for drift og udvikling
- Mulighed for at afprøve en potentiel fremtidig medarbejder i praksis
- Internationale studerende kan tilføre virksomheden sprog- og kulturkompetencer
- Mulighed for at få analyseret et specifikt emne i form af den studerendes hovedopgave
- I hjælper en studerende med at få værdifuld praktisk erfaring

Eksempler på opgaver de studerende kan varetage i forbindelse med et praktikforløb:

- Udarbejdelse af marketingstrategi
- Markedsanalyser og databearbejdning
- Logistik og supply chain optimering
- Internationaliseringsstrategi
- Markedsføring og salgsplanlægning
- Planlægning og gennemførelse af events
- Projektledelse

PÅ UCN UDDANNER VI TIL VIRKELIGHEDEN. DERFOR ER DET EN NATURLIG DEL AF UDDANNELSEN, AT DE STUDERENDE TAGER I PRAKTIK.



Praktisk om praktikken

- Praktikperioden er 12 uger og starter typisk medio januar
- I samarbejde med den studerende fastlægger virksomheden arbejdsopgaverne for perioden
- Den studerende indgår på lige fod med de øvrige fuldtidsansatte i virksomheden, 37 timer om ugen
- Praktikken er ulønnet.
Den studerende er berettiget til SU under hele praktikforløbet
- I umiddelbar forlængelse af praktikperioden udarbejder den studerende en hovedopgave med udgangspunkt i en problemstilling, som virksomheden og den studerende fastlægger sammen.

Markedsføringsøkonomer er eftertragtede medarbejdere, fordi de ved, hvordan man arbejder systematisk og målrettet med markedsføring, og fordi de er dygtige til at analysere, planlægge og organisere.

Markedsføringsøkonomer bliver typisk ansat som:

- Marketing konsulent
- Key Account assistent
- Eksport assistent
- HR-medarbejder
- Økonomimedarbejder
- Butikschef

5 gode grunde til at få en praktikant

1. Flere kræfter til at løse opgaver inden for drift og udvikling
2. Mulighed for at afprøve en potentiel fremtidig medarbejder i praksis
3. Den studerende får værdifuld praktisk erfaring
4. Internationale studerende kan tilføre virksomheden sprog- og kulturkompetencer
5. Virksomheden får analyseret et specifikt emne i form af den studerendes afsluttende projekt

**DET SIGER VIRKSOMHEDER, SOM
HAR HAFT MARKEDSFØRINGSØKONOMER
FRA UCN I PRAKTIK...**



clienti.

**Mette Danmark,
Adm. direktør,
Clienti**

"Vi har løbende praktikanter og gerne på samme tid, så vi skaber et miljø, hvor de kan sparre med hinanden. Fordi vi er et hus med specialister, råder vi vores praktikanter til at specialisere sig. Hvis de vil arbejde på reklamebureau, skal de nemlig være ekstremt skarpe i deres disciplin. Vi har altid haft stor glæde af de praktikanter, vi har haft fra MØK-uddannelsen. De bliver hurtigt selvkrørende og kan håndtere daglig kundekontakt. Derfor lærer de også hurtigt, hvordan opgaverne kommer gennem huset, og hvordan man styrer de forskellige teams til at yde deres bedste."



Kjærsgaard Auto als

**Lars Vestergaard
Brøndberg,
Erhvervs-
og udviklingschef,
Kjærsgaard Auto A/S**

"Hos Kjærsgaard Auto har vi fokus på udvikling og er åbne for nye idéer. Og det er i virkeligheden nok den bedste forklaring på, hvorfor vi har valgt at have praktikanter fra UCN Business. Vi har fået set på vores forretning med nye øjne og oplevet et stort engagement og nysgerrighed for de opgaver, som er blevet opstillet. Vores studerende har været rigtig god til at komme med nye og spændende tilgange til de problemstillinger, der er blevet arbejdet med. Så jeg kun sige, at vi oplever stor værdi i vores organisation, ved at have praktikanter til at indgå i tæt samarbejde med vores faste medarbejdere."



COOLSHOP

**Jonas Spott,
Creative Director,
Coolshop**

"Igenennem Coolshop Academy har vi i mere end 3 år iscenesat, og givet de studerende en mulighed for prøve egne evner og idéer af i et målrettet arbejdsmiljø. Vi kalder dem talenter istedet for praktikanter - og vi giver dem mulighederne for at være kreative i stedet for at give dem forfaldende arbejde. Gang på gang får vi som virksomhed mere ud af de studerende end vi forventer. Vi blander talenter fra forskellige studier med resten af virksomheden - så det friske pust af nye idéer bliver spredt i hele huset. Vores interesse for studerende og studiemiljøet forstærkes efter hver Coolshop Academy runde!"



**Rolan Nielsen,
Rådgiver,
Kræftens
Bekæmpelse**

"Vi benytter studerende fra UCN til at hjælpe os med at synliggøre de tilbud, vi har til kræfttramte. Det er en meget kvalificeret hjælp, der giver os helt nye perspektiver på vores synliggørelse. Senest var opgaven at synliggøre vores tilbud til kræfttramte mænd og det mandenetværk, vi faciliterer. Det er vores oplevelse, at de studerende er godt teoretisk funderet og åbne for input og inspiration fra vores virkelighed. På den måde har vores projekter fået et positivt og mere professionelt løft, som vi ikke selv har haft fantasien til at give dem. Derfor er jeg sikker på, at vi også fremover vil bruge MØK-studerende fra UCN."

Kontakt



Jan Glæsner Kyhnau

Praktikkoordinator,
markedsføringsøkonom
uddannelsen

Mobil: +45 2216 9700

E-mail: jnk@ucn.dk

Skype: [jan.kyhnau](https://www.skype.com/people/jan.kyhnau)

UCN Business
Hobrovej 85
9000 Aalborg
Phone: +45 7269 8000
www.ucn.dk

På University College Nordjylland arbejder vi med uddannelse, udvikling og innovation inden for tre hovedområder: det sundhedsfaglige, det pædagogiske samt teknologi & business.

Vi har mere end 8000 studerende på erhvervsakademi- og professionsbacheloruddannelser, over 9000 kursister og studerende på efter- og videreuddannelse og omkring 800 ansatte.