



”Det var genom examensarbetet som vi fick möjlighet att knyta ihop alla de nya kunskaperna och få omsätta dem i ett verkligt case. Det var inspirerande att se att det faktiskt funkade, att uppdragsgivaren fick en rapport som de hade stor nytta av. Jag hade gjort min praktik, Lärande i arbete, på företaget och efter avslutad utbildning fick jag jobb som projektledare där. Då kunde jag se att vårt examensarbete verkligen gick att jobba vidare med.”

Carolin Hellestam
KY-examen IHM

Examensarbete på IHM Business College

Nu får ditt företag chansen!



Varje år genomförs drygt 70 examensarbeten med uppdragsgivare från näringslivet inom ramen för de Yrkeshögskoleutbildningar (YH) samt Kvalificerade yrkesutbildningar (KY) som IHM Business School erbjuder. Arbeten som mynnar ut i värdefulla beslutsunderlag för uppdragsgivaren. Nu får ditt företag chansen att lämna ett uppdrag till en examensgrupp om 4-5 personer. Studenterna i gruppen har samtliga minst två års arbetslivserfarenhet innan de påbörjar sina studier. Examensarbetet är studenternas slutprov och de satsar all sin samlade kunskap, ambition och kreativitet för att uppnå ett så bra resultat som möjligt. Examensarbetet genomförs med stöd av erfarna handledare från IHM. Handledarna har bred ämneskompetens och erfarenhet av hur man metodiskt angriper det aktuella problemet.

IHM Business College

Namnet IHM Business College är sedan starten 1997 samlingsnamnet på alla Yrkeshögskoleutbildningar samt Kvalificerade yrkesutbildningar som bedrivs på IHM Business School. Idag finns fem utbildningar: Affärsekonom, Företagssäljare, Redovisningsekonom, Internationell säljare B2B samt Marknads- och kommunikationskoordinator. Utbildningarna är kostnadsfria samt studiemedelsberättigade.

Samtliga inriktningar ger studenten en bas inom ämnesområdena ekonomi och marknadsföring. Studenten får en kunskapsbredd för att kunna se den affärsmässiga helheten och kunna anpassa sig till

en ständigt föränderlig omvärld. Studenterna tränas också i helhetssyn, samarbetsförmåga, presentationsteknik och problemlösning.

Sanningens ögonblick

Avsikten med examensarbetet är att studenterna, liksom tidigare i utbildningen, skall få tillämpa sina kunskaper i en realistisk situation - fast här i ett mer omfattande arbete. Examensarbetet skall vara ett krävande sanningens ögonblick. Samtidigt syftar arbetet till att ge uppdragsgivaren ett användbart beslutsunderlag i ett aktuellt problem eller affärsmöjlighet. Uppgiften är att lösa ett givet problem men också att värdera olika tänkbara handlingsalternativ i frågan.

Uppdraget

Examensarbeten vid IHM ska behandla ha tydlig koppling till det program studenterna genomgår. Huvudkriteriet vid bedömning är affärsmässig användbarhet. Det är därför viktigt att grupperna möter en öppenhet och får tillgång till relevant information. Detta gäller inte minst ekonomiska fakta, vilka i de flesta fall är helt avgörande för att nå en affärsmässigt godtagbar nivå.

Resultat och examination

De analyser, slutsatser och åtgärdsförslag som gruppen kommer fram till redovisas i en skriftlig rapport, som delges uppdragsgivaren en vecka före gruppens examination. Vid examinationstillfället

presenterar gruppen sin slutrapport inför uppdragsgivaren, examinator, handledare och opponentgrupp som med sina synpunkter kompletterar gruppens resultat. Avsikten är att redovisningen ska likna en dragning inför en ledningsgrupp och huvudfrågan är om uppdragsgivaren skall följa gruppens rekommendationer. Att anlita en examensgrupp från IHM Business College är kostnadsfritt, men uppdragsgivaren åtar sig att stå för kostnader förenade med examensarbetets genomförande, såsom tryck av 15-20 slutrapporter och eventuella kostnader i samband med undersökningar.

Förväntningar på uppdragsgivaren

Uppdragsgivaren förväntas:

- att koppla det aktuella uppdraget till en besluts-situation
- att utse en ansvarig kontaktperson på företaget som kan vara en diskussionspartner för gruppen och ta del av gruppens förslag under arbetets gång (tid och tillgänglighet krävs).
- att delge gruppen information om företaget och branschen i den utsträckning som behövs för examensarbetets genomförande. Observera att uppdraget hanteras konfidentiellt om uppdragsgivaren så önskar.
- att delta som åhörare vid den slutliga presentation/examinationen av examensarbetet och där delge sina synpunkter på arbetet.

Intresserad?

Välkommen att ringa 0200-24 00 24 för att diskutera vad våra elever kan bidra med i ert företag i form av tänkbara examensuppdrag.

Företagssäljare

Utbildningen behandlar företagets säljplanering, personlig- och praktisk försäljning. Dessutom får studenterna en bred kunskap inom företagsekonomi, affärsjuridik, strategisk och taktisk marknadsföring och affärskommunikation. Uppdraget kan tex. bestå av en analys av vikande försäljning eller att genomföra en kundanalys för utveckling av nyckelkundsrelationer.

Heltidstudier 80 veckor

Affärsekonom

Utbildningen behandlar redovisning, finansiering, verksamhetsstyrning och strategi. Utöver att åta sig marknadsföringsrelaterade uppdrag kan studenterna beskriva och analysera problem av ekonomisk och finansiell karaktär. Uppdraget kan t.ex. bestå av ett besluts- eller lönsamhetsproblem där gruppen gör en analys, sammanställer relevant data samt ger förslag på lösningar.

Heltidstudier 80 veckor

Redovisningsekonom

Utbildningen behandlar redovisning, löneadministration, företagsjuridik och beskattningsrätt, praktiskt bokslutsarbete, årsredovisning och ekonomistyrning. Uppdraget kan tex. bestå av ett beslutsproblem inom ekonomifunktionen där gruppen gör en analys, sammanställer data samt ger förslag på lösningar eller att upprätta en årsredovisning för ett företag.

Heltidstudier 80 veckor

Internationell säljare B2B

Utbildningen behandlar säljplanering, personlig och praktisk försäljning, svensk och internationell affärsjuridik, internationell marknadsföring och exportförsäljning, nyckelkundssamarbete, internationell logistik, affärsengelska. Uppdraget kan t.ex. bestå av en kundanalys för utveckling av en nyckelkundsrelation eller en plan för ett företags etablering utomlands.

Heltidstudier 40 veckor

Marknads- och kommunikationskoordinator

Utbildningen behandlar affärskommunikation, integrerad kommunikation, analys och uppföljning av kommunikationsinsatser, muntlig och skriftlig kommunikation samt köp- och immaterialrätt. Uppdraget utmärker i en kommunikationsplan för en verksamhet eller för en specifik aktivitet.

Heltidstudier 40 veckor

