

KURSPLAN

Försäljning och etik 7,5 högskolepoäng M0010N

Sales and Ethics

Kursplan antagna: Höst 2023 Lp 1 - Tills vidare

**BESLUTSDATUM
2022-01-14**

Försäljning och etik 7,5 högskolepoäng M0010N

Sales and Ethics

Grundnivå, M0010N

Utbildningsnivå	Fördjupningskod	Betygsskala	Ämne	Ämnesgrupp (SCB)
Grundnivå	G1N	U G#	Företagsekonomi	Företagsekonomi

Behörighet

Grundläggande behörighet

Urval

Urvalet grundas på betyg och högskoleprov

Mål/Förväntat studieresultat

Kursens mål är att studenten ska utveckla kunskaper om försäljning och förmågan att genomföra säljbesök/säljsamtal.

Studenten skall efter avslutad kurs kunna

- förklara och använda begrepp inom området försäljning
- planera för säljbesök/säljsamtal
- genomföra säljbesök/säljsamtal
- utvärdera säljbesök/säljsamtal
- redogöra för hur etiska begrepp och förhållningssätt kan påverka olika säljsituationer

Kursinnehåll

Kursen innehåller teorier om försäljning och hur man på ett effektivt sätt kan planera, genomföra och följa upp säljaktiviteter. Kursen tar också upp etik och hur etiska begrepp och förhållningssätt kan påverka säljarbetet.

Genomförande

Kursens undervisningsspråk samt undervisningsform anges för varje kurstillfälle och framgår av kurssidans på Luleå tekniska universitets hemsida.

Kursen består av föreläsningar, seminarier, grupparbeten och praktiska övningar. I kursen ingår näringslivsanknutna projektarbeten och näringslivsbaserade case.

Examination

Om det finns beslut om särskilt pedagogiskt stöd, i enlighet med Riktlinjen Studentens rättigheter och skyldigheter vid Luleå tekniska universitet, finns möjlighet till anpassad eller alternativ examinationsform.

I skriftligt prov examineras förmågorna att:

- förklara och använda begrepp inom området försäljning
- planera för säljbesök/säljsamtal
- utvärdera säljbesök/säljsamtal
- redogöra för hur etiska begrepp och förhållningssätt kan påverka olika säljsituationer

i obligatoriska uppgifter och seminarier examineras förmågorna att:

- förklara och använda begrepp inom området försäljning
- planera för säljbesök/säljsamtal
- genomföra säljbesök/säljsamtal
- utvärdera säljbesök/säljsamtal
- redogöra för hur etiska begrepp och förhållningssätt kan påverka olika säljsituationer

En förutsättning för godkänt resultat är närvaro på obligatoriska närvarotillfällen.

Otillåtna hjälpmedel vid prov och bedömning

Om en student, genom användande av otillåtna hjälpmedel, försöker vilseleda vid prov eller när en studieprestation ska bedömas, får disciplinära åtgärder vidtas.

Uttrycket "otillåtna hjälpmedel" betyder de hjälpmedel som lärare i förväg inte uppgett som tillåtna hjälpmedel och som kan vara till hjälp vid lösandet av examinationsuppgiften. Detta innebär att alla hjälpmedel som inte uppgetts som tillåtna är otillåtna.

Övrigt

Den student som inte personligen registrerat sig, eller kontaktat ETKS utbildningsadministration eduetks@ltu.se, under läsperiodens första tre dagar riskerar att förlora sin plats på kursen. Detta gäller även student med platsgaranti.

Kursen riktar sig främst till studenter som läser fastighetsmäklarprogrammet.

Överlappning

Kursen M0010N motsvarar kursen U0008N

Kursgivare

Institutionen för ekonomi, teknik, konst och samhälle (ETKS)

Moduler

Kod	Benämning	Betygsskala	Hp	Tillstånd	Gäller från	Titel
0001	Obligatoriska prov och uppgifter	U G#	7,5	Obligatorisk	H10	

Studiehandledning

Studiehandledning finns i lärplattformen Canvas före kursstart. Du som är ny student hittar all information du behöver på www.ltu.se/studentwebben/ny-student. Du som redan studerar vid Luleå tekniska universitet hittar information om kursstart via schema på studentwebben alternativt via kursrummet i lärplattformen. Du når

läraplattformen via Mitt LTU.

Revidering fastställd

av Huvudutbildningsledare Daniel Örtqvist, Institutionen för ekonomi, teknik, konst och samhälle 2022-01-14

Kursplanen fastställd

av Prefekten Institutionen för industriell ekonomi och samhällsvetenskap 2010-02-19