

KURSPLAN

Förhandlingar och affärssamtal 7,5 högskolepoäng M7021N

Negotiations and sales calls

Kursplan antagna: Höst 2023 Lp 1 - Tills vidare

**BESLUTSDATUM
2022-02-11**

Förhandlingar och affärssamtal 7,5 högskolepoäng M7021N

Negotiations and sales calls

Avancerad nivå, M7021N

Utbildningsnivå	Fördjupningskod	Betygsskala	Ämne	Ämnesgrupp (SCB)
Avancerad nivå	A1N	U G#	Företagsekonomi	Företagsekonomi

Behörighet

Minst 120 hp avklarade kurser med minst godkänt resultat, varav följande kurs måste ingå: Marknadsföring, grundkurs (M0004N eller M0015N) 7,5 hp, eller motsvarande kunskaper. Goda kunskaper i engelska, motsvarande Engelska 6.

Urval

Urvalet grundas på 30-285 högskolepoäng

Mål/Förväntat studieresultat

Kursens mål är att utveckla studenternas kunskaper om försäljning och förhandling samt erbjuda praktisk träning i förmågan att genomföra säljbesök/affärssamtal och förhandlingar.

Studenten skall efter avslutad kurs kunna:

- förklara och använda begrepp inom områdena försäljning och förhandling
- planera och analysera säljfunktionen med hjälp av teorier inom försäljning
- planera för säljbesök/affärssamtal och förhandlingar med hjälp av sälj- och förhandlingsteorier
- genomföra säljbesök/affärssamtal och förhandlingar med hjälp av sälj- och förhandlingsteorier
- utvärdera säljbesök/affärssamtal och förhandlingar med hjälp av sälj- och förhandlingsteorier

Kursinnehåll

Kursen innehåller teorier om försäljning och förhandling och hur man på ett effektivt sätt kan planera, genomföra och följa upp säljbesök/affärssamtal och förhandlingar. Kursen tar också upp säljarens roll och arbetsuppgifter i företaget ur ett helhetsperspektiv där säljarens samspel med andra funktioner och aktörer diskuteras.

Genomförande

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

Kursen består av föreläsningar samt obligatoriska uppgifter i form av grupparbeten och praktiska övningar. I kursen ingår näringslivsanknutna projektarbeten och näringslivsbaserade case. Kursen ges på engelska.

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 områdena försäljning och förhandling

I grupparbeten och praktiska övningar examineras förmågorna att:

- planera och analysera säljfunktionen med hjälp av teorier inom försäljning
- planera för affärssamtal/förhandlingar med hjälp av sälj- och förhandlingsteorier
- genomföra affärssamtal/förhandlingar med hjälp av sälj- och förhandlingsteorier
- utvärdera affärssamtal/förhandlingar med hjälp av sälj- och förhandlingsteorier

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.

Kursgivare

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

Moduler

Kod	Benämning	Betygsskala	Hp	Tillstånd	Gäller från	Titel
0002	Praktiska övningar	U G#	1,5	Obligatorisk	H21	
0003	Grupparbeten	U G#	3	Obligatorisk	H21	
0004	Skriftlig tentamen	U G#	3	Obligatorisk	H21	

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 lärplattformen via Mitt LTU.

Revidering fastställd

av Huvudutbildningsledare Daniel Örtqvist, Institutionen för ekonomi, teknik, konst och samhälle 2022-02-11

Kursplanen fastställd

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