

KURSPLAN

Försäljning och etik 7,5 högskolepoäng U0008N

Sales and Ethics

Kursplan antagna: Vår 2020 Lp 4 - Tills vidare

**BESLUTSDATUM
2020-01-17**

Försäljning och etik 7,5 högskolepoäng U0008N

Sales and Ethics

Grundnivå, U0008N

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

Behörighet

Grundläggande behörighet

Urval

Examinator

Lars Bäckström

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.

Övrigt

Kursen kan på grund av överlappning inte ingå i examen tillsammans med M0010N eller annan kurs med liknande innehåll. Kontakt: ETKS utbildningsadministration eduetks@ltu.se.

Överlappning

Kursen U0008N motsvarar kursen M0010N

Litteratur. Gäller från Höst 2018 Lp 1

Rolf Laurelli & Bengt Åke Cras, Handbok för personlig försäljning, Liber, 2011.
Erik Ullsten, BästSäljaren.

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	H18	

Revidering fastställd

av Huvudutbildningsledare Daniel Örtqvist, Institutionen för ekonomi, teknik och samhälle 2020-01-17

Kursplanen fastställd

av Huvudutbildningsledare Daniel Örtqvist, Institutionen för ekonomi, teknik och samhälle 2020-01-17