



HÖGSKOLAN I GÄVLE

Ledarskap i säljande organisationer 30 hp

Leadership in sales organizations 30 cr

Fastställd av Akademien för utbildning och ekonomi

Version

Beslutad den	Gäller fr.o.m.
2015-02-25	HT2015

Fördjupning	G2F
Utbildningsnivå	Grundnivå
Kurskod	FEG252
Högskolepoäng	30 hp
Huvudområde	Företagsekonomi
Ämnesgrupp	Företagsekonomi
Utbildningsområde	Samhällsvetenskapliga området 100.0 %

Mål

Efter genomförd kurs ska studenten kunna:

Kunskap och förståelse:

- definiera och förklara de i kurslitteraturen förekommande grundläggande begreppen gällande organisation och ledarskap.
- redogöra för ledarskapets roll i organisationer
- identifiera modeller och teorier för att redogöra för säljprocessens roll för värdeskapande i organisationer
- redogöra för hur ledarskap och säljande organisationer kan anpassas till olika situationer och sammanhang
- från ett vetenskapligt perspektiv reflektera kring modeller, metoder och olika perspektiv och synsätt inom ledarskap och säljprocesser.
- förklara organisationsteorins och säljteorins historiska utveckling och idégrunder som ligger bakom olika teoribildningar
- beskriva organisations- och säljteoriens vetenskapliga grund och metoder
- redogöra för fallstudiemetodikens uppbyggnad och vetenskapliga grund
- relatera komplexa säljprocesser till sociala och organisatoriska sammanhang och redogöra för de utmaningar som finns i utformningen av säljande organisationer

Färdigheter och förmåga:

- självständigt granska, analysera och utarbeta lösningsförslag avseende praktiska problem gällande ledarskap i säljande organisationer med hjälp av teori och modeller
- referera till och sammanfatta centrala budskap och teman i vetenskaplig litteratur inom ämnesområdet
- diskutera lednings- och säljprocesser utifrån ett kritiskt perspektiv och förklara drivkrafter bakom dessa.
- skriftligt såväl som muntligt kommunicera kring vetenskapliga resultat, genomföra empiriska undersökningar och analyser
- identifiera och diskutera metodmässiga och vetenskapsfilosofiska ställningstaganden inom kursens ämnesområde

Värderingsförmåga och förhållningssätt:

- reflektera över praktiska samhällsliga konsekvenser av olika typer av organisering och säljledning
- resonera analytiskt och kritiskt vid bedömning av teori och praktik inom kursens ämnesområde
- kategorisera och värdera resultatet av genomförda fallstudier.
- såväl kreativt som kritiskt, etiskt värdera och jämföra fältets metoder, teorier och modeller, frågor och traditioner

Kursens innehåll

Ledarskap i säljande organisationer utgör Fastighetsmäklarprogrammets femte termin. Kursen är en breddning och fördjupning inom programmets huvudområde företagsekonomi. I detta ingår att teori- och metodmässigt förbereda studenterna på att skriva examensarbete. Kursen består av fyra (4) moment:

Moment 0010, Ledarskap och organisation A, 7,5 hp.

I momentet behandlas grundläggande begrepp, teorier och modeller inom organisations och ledarskapsfältet. Inom detta tränas också på att skriva vetenskapliga texter och läsa vetenskapliga artiklar. Tillämpningsområdet som fokuseras är säljande organisationer.

Moment 0020, Ledarskap och organisation B, 7,5 hp.

I momentet behandlas olika perspektiv på ledarskap och organisation i syfte att fördjupa förståelsen för ämnet. Vidare behandlas människors olika roller i organisationer och särskild vikt läggs vid hur idéer introduceras och sprids. Exempel på områden som tas upp är ledarskapsfrågor, organisationskultur, strategi, beslutsfattande, organisatorisk förändring samt lärande. I denna del tränas också på att göra en problematisering, planera och forma ett fördjupningsarbete och att muntligt och skriftligt redovisa detta arbete. Fördjupningsarbetet riktas mot säljande organisationer.

Moment 0030, Ledarskap och organisation C, 7,5 hp.

I momentet behandlas samtida forskningsfrågor i olika typer av organisationer med betoning på sammanhanget; till exempel uppmärksammas kulturella och religiösa skillnader, globaliseringens innebörder och konsekvenser, miljö och klimat, turbulent omvärld med behov av kontinuerlig avläsning och analys och förändrade värderingar. Kursen innehåller moment där studenten tränas i att läsa och skriva vetenskapliga texter.

Moment 0040, Sälj- och affärsmannaskap C, 7,5 hp.

Syftet med momentet är att ge konceptuella verktyg och praktiska färdigheter för att deltagarna skall kunna initiera, driva och leda en säljprocess samt förstå en sådan process olika komponenter. Vidare behandlas säljprocessen i ett bredare socialt och organisatoriskt sammanhang. Genom detta arbetssätt ges en förståelse för de faktorer som påverkar sälj- och affärsprocesser och hur de som helhet hanteras i en organisation. Studenten tränas i att läsa och skriva vetenskapliga texter.

Undervisning

Undervisningen sker i form av föreläsningar, övningar, seminarier och handledning.

Förkunskaper

90 hp av de kurser som ingår i Fastighetsmäklarprogrammets två första år varav Marknadsföring A (7,5 hp) och Sälj- och affärsmannaskap B (7,5 hp) ska vara avklarade.

Examinationsform	Tentamen, skriftliga inlämningsuppgifter, muntliga redovisningar och examinerande seminarier.		
Betyg	A, B, C, D, E, Fx, F		
Hållbar utveckling	Kursen har inslag av hållbar utveckling.		
Moment			
	0010	Ledarskap och organisation A	7,5 hp Betyg: AF
	0020	Ledarskap och organisation B	7,5 hp Betyg: AF
	0030	Ledarskap och organisation C	7,5 hp Betyg: AF
	0040	Sälj- och affärsmannaskap C	7,5 hp Betyg: AF