



HÖGSKOLAN I GÄVLE

Sälj och affärsmannaskap C 7,5 hp

Sales and Business Management C 7.5 cr

Fastställd av Akademien för utbildning och ekonomi

Version

Beslutad den	Gäller fr.o.m.
2013-02-11	HT2013
2016-08-25	HT2016

Fördjupning	G1F
Utbildningsnivå	Grundnivå
Kurskod	FEG342
Högskolepoäng	7,5 hp
Huvudområde	Företagsekonomi
Ämnesgrupp	Företagsekonomi
Utbildningsområde	Samhällsvetenskapliga området 100.0 %

Mål

Efter genomförd kurs ska studenten kunna:

Kunskap och förståelse:

- identifiera modeller och teorier för att redogöra för affärs- och förhandlingsprocessens roll i ett integrerat värdeskapande i en organisation

- förklara de teoretiska idémässiga grunderna för olika perspektiv på affärs- och förhandlingsprocessen och dess roll i en organisation

- relatera affärs- och förhandlingsprocessen till sociala och organisatoriska sammanhang och redogöra för de utmaningar som finns vid hanteringen av större affärsprojekt

Färdigheter och förmåga

- diskutera affärs- och förhandlingsprocessen i ett kritiskt perspektiv och förklara drivkrafterna bakom olika perspektiv

-identifiera metodmässiga och vetenskapsfilosofiska ställningstaganden inom kursens ämnesområde

- muntligt och skriftligt presentera och kontrastera teori mot praktik och identifiera de situationsbetingade faktorer som styr perspektivvalen i teorin

-muntligt och skriftligt använda och tillämpa teoretiska modeller för att praktiskt hantera komplexa affärsprocesser

Värderingsförmåga och förhållningssätt

- ur olika perspektiv jämföra och värdera olika säljmodellens användningsområde

- ur ekonomiska och etiska perspektiv ta ställning till och kritisera de modeller som presenteras under kursen

Kursens innehåll	Kursens syfte är att ge konceptuella verktyg och praktiska färdigheter för att deltagarna skall kunna initiera, driva och leda en affärs- och förhandlingsprocess och förstå en sådan process olika komponenter. Kursen breddar också perspektivet och sätter in affärs- och förhandlingsprocessen i ett bredare socialt och organisatoriskt sammanhang. Genom detta arbetssätt ges en förståelse för de faktorer som påverkar sälj- och hur affärsprocesser och hur de som helhet hanteras i en organisation. Kursen innehåller också moment där studenten tränas i att läsa och skriva vetenskapliga texter.		
Undervisning	Undervisningen sker i form av föreläsningar, seminarier och praktiska övningar		
Förkunskaper	Marknadsföring B, 7,5 hp eller Marknadsföring - Sälj och affärsmannaskap 1, 7,5 hp		
Examinationsform	Tentamen, skriftliga inlämningsuppgifter samt examinerande seminarier		
Betyg	A, B, C, D, E, Fx, F		
Övriga föreskrifter	Revidering enligt akademichefsbeslut: HIG-STYR 2016/8		
Hållbar utveckling	Kursen har inslag av hållbar utveckling.		
Moment	0010 Sammanvägd examination	7,5 hp	Betyg: AF