

Kursplan

Försäljnings-, förhandling- och dialogkonst 7,5 högskolepoäng, Grundnivå 1

The Art of Sales, Negotiation and Dialogue 7.5 Credits*, First Cycle Level 1

Lärandemål

Kunskap och förståelse

Efter genomgången kurs ska studenten kunna:

- redogöra för de grundläggande moment i förhandlingprocesser (1)
- redogöra för grundläggande moment i försäljningsteknik (2)
- redogöra för de grundläggande förutsättningarna för att skapa dialog (3)

Färdighet och förmåga

Efter genomgången kurs ska studenten kunna:

- analysera och välja lämpliga strategier vid en affärsförhandling (4)
- diskutera hur olika val av försäljningsstrategi kan inverka på företags verksamhet och lönsamhet (5)

Värderingsförmåga och förhållningssätt

Efter genomgången kurs ska studenten kunna:

- systematiskt reflektera kring skillnaden mellan dialog och debatt (6)
- systematiskt reflektera kring hur dialog kan skapa samförstånd i en grupp med motstridiga intressen (7)

Innehåll

Kursen fokuserar på tre delar, förhandlingsteknik, försäljningsteknik och dialogkonst, men adresserar även hur dessa kommunikationssituationer påminner om varandra och visar på hur vissa grundläggande förutsättningar påverkar alla tre, såsom vikten av ett etiskt och

ansvarsfullt förhållningssätt samt goda mellanmännsliga relationer.

Fokus för respektive del är:

Förhandlingsteknik - förberedelser och planering inför förhandlingsprocessen samt analys av egen och motpartens positioner. Denna del innehåller även förhandlingstaktik, konflikter och rättsliga tvister och fördelen med att skapa två nöjda parter.

Försäljningsteknik - denna del av kursen behandlar ett flertal faktorer som påverkar en försäljningsprocess, såsom personlig försäljningsstil, försäljningsstrategi, kundens köpmotiv, försäljningsprocessens fem faser, avslutsteknik, förutsäggande och bemötande av invändningar. Dessutom behandlas hur nöjdare kunder och effektivare försäljning kan bidra till ett företags lönsamhet och framgång.

Dialogkonst - om konsten att ta tillvara energin i meningsmotsättningar och öka kreativiteten i sociala situationer.

Examinationsformer

Delmoment 1 (examinerar mål 1, 2, 3) Individuell skriftlig dugga, 3 hp

Delmoment 2 (examinerar mål 4): Aktivt deltagande i förhandlingsspel/simulering vid seminarium, 1,5 hp

Delmoment 3 (examinerar mål 5): Individuell skriftlig inlämningsuppgift samt aktivt deltagande vid seminarium, 1,5 hp

Delmoment 4 (examinerar mål 6, 7): Individuell skriftlig inlämningsuppgift samt aktivt deltagande vid seminarium, 1,5 hp

Arbetsformer

Föreläsningar, seminarier och försäljnings-/förhandlingssimulering.

Betyg

Som betygsskala används U–VG.

På de olika delmomenten kan något av följande betyg erhållas:

Delmoment 1, 3: U, G, VG

Delmoment 2, 4: U, G

För betyget Väl godkänd på kursen krävs betyget Väl Godkänd på delmoment 1 och 3.

Förkunskapskrav

Grundläggande behörighet

Övrigt

Antal examinationsförsök är begränsat till fem.

Den som antagits till och registrerats på kursen har rätt att erhålla undervisning och/eller handledning under den tid som angavs för kurstillfället som den sökande blivit antagen till.

Eventuella restuppgifter och kompletteringar på seminarieuppgifter måste vara inlämnade senast vid de tidpunkter som anges i studiehandledningen.

Kursen ersätter: EU1007 och EU1020

Ämnestillhörighet:

Entreprenörskap och innovationsteknik

Ämnesgrupp:

Företagsekonomi

Utbildningsområde:

Tekniska området, 100%

Fastställd:

Fastställd 2015-06-11

Kursplanen gäller fr.o.m. 2015-08-25