



## Kursplan

Fakultetsnämnden för ekonomi och design  
Ekonomihögskolan

1FE710 Företagsekonomi II - Business Relations, Internationella affärspraktiker - export och import, 15 högskolepoäng

Business Administration II - Business Relations, International business practices- export and import, 15 credits

### Huvudområde

Företagsekonomi

### Ämnesgrupp

Företagsekonomi

### Nivå

Grundnivå

### Fördjupning

G1F

### Fastställande

Fastställd av institutionsstyrelsen vid Ekonomihögskolan 2010-03-11

Senast reviderad 2011-12-09. Reviderad pga översättning till engelska

Kursplanen gäller från och med höstterminen 2010

### Förkunskaper

Grundläggande behörighet och Företagsekonomi 1-30 hp, eller minst 15 hp organisation och marknadsföring

### Förväntade studieresultat

DELKURS 1 Business Relations, 7,5 hp

Efter fullföljd kurs skall studenten kunna:

- beskriva och förklara vad som kännetecknar professionella marknader och hur företag relaterar till varandra med ett nätverksperspektiv
- beskriva och förklara inköpsfunktionens roll vid professionella affärsrelationer
- analysera en verklig affärssituation genom att tillämpa teorier om nätverk och affärsrelationer
- kommunicera praktisk och teoretisk förståelse om nätverk och affärsrelationer med ett strategiskt perspektiv

DELKURS 2 Internationella affärspraktiker - export och import, 7,5 hp

Efter fullföljd kurs skall studenten kunna:

- tillämpa och formulera övergripande affärsstrategier i internationella affärssammanhang
- praktiskt hantera operativa moment i processen att exportera eller importera varor och/eller tjänster
- planera och genomföra enklare affärsförhandlingar

## Innehåll

### DELKURS 1 Business Relations, 7,5 hp

- Nätverksperspektiv
- Hantera relationer med professionella kunder, leverantörer och andra affärspartners
- Utformning och genomförande av ett erbjudande
- Teknologi och utveckling på professionella marknader
- Strategi på professionella marknader

### DELKURS 2 Internationella Affärspraktiker - export och import, 7,5 hp

- Internationaliseringsstrategier
- Övergripande steg inom export/import verksamhet
- Strategimodeller
- Etableringsformer
- Internationell affärsstrategi och exportförsäljning
- Marknadsföring och presentationsteknik
- Internationell försäljning med förhandlingsteknik
- Säljspel
- Export- och importteknik
- Exportofferter
- Utlandsbetalningar
- Finansieringsformer
- Export- och importdokument; tulldokumentation
- Produktpassningar, standards, tester
- EU-handel

## Undervisningsformer

Kursen består av föreläsningar, gäst föreläsningar, seminarier, praktikfall och gruppuppgifter. Gästföreläsningar och seminarier är obligatoriska. Aktivt deltagande krävs vid seminarier där uppgifter behandlas och presenteras. Deltagande i uppgifter och seminarier är obligatoriskt, liksom förberedelse för dessa.

Delkurs 1 ges på engelska och delkurs 2 ges på svenska.

## Examinationsformer

Kursen bedöms med betygen Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd.

För kursen som helhet ges något av betygen: väl godkänd, godkänd, underkänd samt A-F enligt ECTS betygsskala. Grunden för betyg avgörs av hur väl studenten har uppfyllt de förväntade studieresultaten.

För studerande, som ej blivit godkända vid ordinarie tentamenstillfälle, erbjuds möjlighet till omtentamen i regel 5-8 veckor efter ordinarie provtillfälle. Vid skriftlig tentamen ges totalt minst fem tillfällen per delkurs att tentera för den kursplan till vilken studenten antagits. Vanligtvis ges 3 tillfällen per läsår.

### DELKURS 1 Business Relations, 7,5 hp

- Skriftlig individuell examen 4,5 hp
- Skriftliga rapporter och muntliga presentationer individuellt och i grupp motsvarande 3 hp

## DELKURS 2 Internationella Affärspraktiker - export och import, 7,5 hp

Undervisningen består av ovan nämnda undervisningsformer samt ett tillämpat säljspel under en workshop.

Bedömning av de studerandes prestationer sker i form av inlämning av projektuppgift i grupp samt aktivt deltagande i workshopen.

- Skriftlig rapport och muntlig presentation i grupp av praktiskt projekt 6 hp
- Aktivt deltagande i workshopen 1,5 hp
- Aktivt deltagande i seminarier

### Kursvärdering

En skriftlig kursvärdering genomförs och sammanställs i en rapport, vilken arkiveras vid institutionen. Resultatet och eventuellt vidtagna åtgärder kommuniceras med kursansvarig och presenteras för studenterna vid nästa kurstillfälle eller på annat sätt som kursansvarig finner lämpligt. Andra typer av kursutvärderingar, exempelvis löpande under kursens gång eller samtal med studenterna förekommer och uppmuntras i syfte att säkerställa kontinuerlig kvalitetsutveckling.

### Kurslitteratur och övriga läromedel

#### **Obligatorisk litteratur**

DELKURS 1 Business Relations, 7,5 hp

Ford, D., Gadde, L-E., Håkansson, H. & Snehota, I. (Senaste upplagan). *The Business Marketing Course: Managing in Complex Networks*. Wiley: Chichester. 288 sidor.

Artiklar tillkommer på ca. 150 s.

DELKURS 2 Internationella Affärspraktiker - export och import, 7,5 hp

Bergstedt-Sten, V. (2003). *Förhandla i Affärer: förberedelser, förhandlingsteknik och främmande kulturer*. Stockholm : Svenska förlaget Liv & Ledarskap AB. .283 s. ISBN 91-7738-619-1

Berntorp, A. (2001). *Exportofferten: en praktisk handledning*. Stockholm : Sveriges Exportråd Industrilitteratur AB. 106 s. ISBN 91-7548-631-8

Bradley, Frank. (Senaste upplagan). *International Marketing Strategy*. FT Prentice Hall, ISBN 13:978-0-273-68688-0/ 10:0-273-68688-7

Forsberg, P. (1996). *Export; praktisk handbok för företag*. Näsviken; Björn Lundén Information, 158 s. ISBN 91-7027-073-2

Exportstegen; material från Exportrådet.

Material från Exportrådet bland annat utdrag från ”Exporthandboken” med flera publikationer.

#### *Övriga läromedel*

Artiklar och övrig referenslitteratur i samråd med läraren.