



Linnéuniversitetet

Kalmar Växjö

Kursplan

Fakultetsnämnden för ekonomi och design
Ekonomihögskolan

1FE014 Professionell försäljning, 7,5 högskolepoäng
Sales Management, 7.5 credits

Huvudområde

Företagsekonomi

Ämnesgrupp

Företagsekonomi

Nivå

Grundnivå

Fördjupning

G1N

Fastställande

Fastställd av Organisationskommittén 2009-06-17

Kursplanen gäller från och med vårterminen 2010

Förkunskaper

Grundläggande behörighet samt särskild behörighet: Matematik A och Samhällskunskap A

Förväntade studieresultat

Studenten skall

ha grundläggande kunskaper kring

- modeller och synsätt inom försäljning
- organisering av försäljningsarbete i företag/organisationer
- (den säljande) individens roll och bidrag i försäljningsprocessen

kunna

- upprätta säljplan
- uttrycka, formulera säljmål
- kartlägga och beskriva beslutsriktlinjer
- planera och förbereda säljpresentationer
- planera och förbereda förhandlingar
- formulera kundvärdebaserade prispförslag

förstå

- kundens olika faser i en köpsituation, kundens behovsutveckling
- försäljningsarbetets påverkan på olika delar i en köpbeslutsprocess

Innehåll

- Kundvärdedefinitioner
- Köpbeslutsprocessen
- Köparens olika beslutsfaser
- Uttrycka säljmål
- Upprätta säljplan
- Säljorganisation och utveckling av försäljningsfunktionen
- Grundläggande förhandlingsteknik med förhandlingsspel/övning
- Egenorganisation och planering av försäljningsarbete
- Presentationsteknik
- Identifiera, rangordna och påverka beslutsriktlinjer
- Prissättning baserat på kundvärden

Undervisningsformer

Kursen bedrivs i form av föreläsningar, seminarier och övningar. Deltagande i seminarier och övningar är obligatoriskt.

Examinationsformer

Kursen bedöms med betygen Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd.

Bedömning av de studerandes prestationer sker genom en kombination av skriftliga prov, övningsuppgifter samt inlämning och presentation av papers.

Omtentamen för studerande som ej nått godkänt resultat sker några veckor efter första tentamenstillfället. Minst 5 tentamenstillfällen ges.

Betygsättning sker med något av betygen Väl godkänd (80%-100%), Godkänd (60%-79%) eller Underkänd (0%-59%).

Student vid Linnéuniversitetet har rätt att få sitt betyg för kurs översatt till den sju-gradiga ECTS-skalan. För att få sitt betyg översatt ska studenten lämna en begäran om detta till läraren vid kursstart.

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.

Kurslitteratur och övriga läromedel

Obligatorisk litteratur

Rackham, N, Kundstrategier – vägen till de stora besluten, Liber, senaste upplagan, 204 sidor

Rosvall, L, Rosvall, K, Prissättning efter kundvärde – ett paradigmskifte i modern affärsutveckling, Teknosell/Industrilitteratur, senaste upplagan, 164 sidor

Artiklar enligt separat förteckning