



Kursplan

Ekonomihögskolan

Institutionen för marknadsföring

1FE172 Avancerad teknisk försäljning, 30 högskolepoäng

Advanced Technical Sales, 30 credits

Huvudområde

Företagsekonomi

Ämnesgrupp

Företagsekonomi

Nivå

Grundnivå

Fördjupning

G1F

Fastställande

Fastställd av Ekonomihögskolan 2014-10-01

Kursplanen gäller från och med höstterminen 2015

Förkunskaper

Minst 45 hp inom akademiska studier varav minst 30 hp skall vara inom företagsekonomi, inklusive grundläggande marknadsföring om 7,5 hp och engelska B/engelska 6 eller motsvarande.

Mål

Delkurs 1: Teknisk försäljning, 7,5 hp

Efter avslutad kurs skall studenten kunna:

- utforma en plan för ett försäljningsrelaterat projekt
- redogöra för kritiska aspekter avseende ledning av försäljningsorienterade projekt
- redogöra för centrala mått och mätetal i försäljningsarbete
- beräkna, kvantifiera reella kundvärden som grund eller stöd för prissättningsbeslut
- konstruera en formell offert, ett formellt affärsförslag och i presentationsform kunna argumentera för desamma
- konstruera en plan inklusive mål för ett företags medverkan på en fackmessa

Delkurs 2: Produktion och produktionssystem, 7,5 hp

Efter avslutad kurs skall studenten kunna:

- beskriva alternativa produktionssystem och redogöra för konsekvenser dessa system innebär för affärsverksamheten och utveckling av nya eller kundanpassade produkter
- redogöra för huvudsakliga delelement i en produktionsstrategi

- redogöra för centrala nyckeltal i produktion
- förklara för- och nackdelar med outsourcing av produktion
- beskriva aktuella trender och tendenser i industriell produktion och förklara drivkrafter bakom dessa trender och tendenser

Delkurs 3: Supply Chain Management, 7,5 hp

Efter avslutad kurs skall studenten kunna:

- redogöra för principer och metoder rörande supply chain management (SCM), och förklara deras betydelse för ett företag
- beskriva och förklara hur modern informationsteknik kan användas för att minska kostnaderna och förbättra servicen i supply chain management
- utföra fallstudie och projekt gällande informationsåtkomst, samordning av information och bearbetning av affärsinformation i värdekedjan för olika företagstyper.

Delkurs 4: Affärssystem, 7,5 hp

Efter avslutad kurs förväntas studenten kunna:

- beskriva vanligt förekommande delement i affärssystem
- beskriva syfte och tillämpningar med affärssystem i relation till försäljningsarbetet
- förklara hur ett affärssystem kan stötta arbetet med att utveckla nya affärer
- utforma en kravställning på ett CRM-system
- praktiskt tillämpa arbete i ett CRM-system

Innehåll

Kursen innehåller följande delkurser:

Delkurs 1 Teknisk försäljning 7,5 högskolepoäng

Delkursen innehåller:

- värdebaserad prissättning: livscykelkostnad och beräkning av livscykelvinst; LCC, LCP
- projektledning i tvärfunktionella team
- planering och organisering av försäljningsaktiviteter
- att mäta försäljning och effektivitet i försäljning
- att hantera CRM i dagliga försäljningsaktiviteter
- att skriva formella affärsförslag/offertter; struktur och innehåll
- retorik, tekniker för att presentera och argumentera för olika lösningars värde
- att arbeta med mässor för att skapa kundämnen
- strategi, taktik och praktik i affärsavslut, förhandlingar

Delkurs 2 Produktion och produktionssystem 7,5 högskolepoäng

Delkursen innehåller:

- produktionssystem: struktur och livscykelperspektiv
- från idéer och affärskoncept till produktion
- produktionsstrategi
- utvärdering och utveckling av produktionssystem
- produktion och utveckling av nya produkter
- effektivitet och produktivitet
- outsourcing production
- trender och tendenser i produktion

Delkurs 3 Supply Chain Management 7,5 högskolepoäng

Delkursen innehåller:

- grunderna i supply chain management
- analyser av roller och mål för supply chain management
- flödesbeskrivningar av supply chain management och datalager
- beskrivningar och analyser av supply chain integration
- informationsteknik i supply chain management, och dess betydelse för supply chain management

Delkurs 4 Affärssystem 7,5 högskolepoäng

Delkursen innehåller:

- affärssystem: Enterprise Systems (ES) och Enterprise Resource Planning Systems (ERP)
- affärssystemets struktur och moduler
- översikt av vanliga affärssystem
- affärsutveckling med stöd av affärssystem
- SCM (Supply Chain Management) och affärssystem
- CRM (Customer Relations Management) och affärssystem
- affärssystem och elektronisk handel

Undervisningsformer

Föreläsningar, litteraturstudier, projektarbete med partnerföretag samt case/praktikfall. Obligatoriska moment framgår av schemat.

Examinationsformer

Kursen bedöms med betygen A, B, C, D, E, Fx eller F.

Bedömning av de studerandes prestationer sker i form av individuella skriftliga tentamina, skriftliga och muntliga presentationer av projektarbetsuppgifter samt skriftliga rapporter från studiebesök.

Betyget A utgör det högsta betygssteget, resterande betyg följer i fallande ordning där betyget E utgör det lägsta betygssteget för att vara godkänd. Betyget F innebär att studentens prestationer bedömts som underkända.

Efter varje ordinarie examinationstillfälle följer minst en förnyad examination i nära anslutning till den tidpunkt resultatet av den ordinarie examinationen meddelats. Vid skriftlig tentamen ges totalt minst fem tillfällen att tentera för den kursplan till vilken studenten antagits. Vanligtvis ges tre tillfällen per läsår. Studenter som fått underkänt på rapporter kan komplettera efter examinatorns anvisningar för att uppnå godkänt resultat.

Betygskriterier för A-F-skalan kommuniceras skriftligt till studenten senast i samband med kursstart, liksom hur sammanvägning av betyg på enskilda examinationsmoment till slutligt kursbetyg sker.

Kursvärdering

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

Överlappning

Kursen kan inte ingå i examen med annan kurs, vars innehåll helt eller delvis överensstämmer med innehållet i denna kurs: Kursen överlappar 2FE170 och 2FE120 med 100 % vardera.

Kurslitteratur och övriga läromedel

Litteraturförteckning Delkurs 1 - Teknisk försäljning 7,5 hp

Cheverton, P. (2008). *Key Account Management – Tools and Techniques for achieving profitable key supplier status*. 4th ed. MPG Books, Bodmin. ISBN 978 0 7494 5277 3. 374 sidor.

Darr, A. (2006). *Selling Technology: The Changing Shape of Sales in an Information Economy*. Cornell University, Ithaca. ISBN 978-0-8014-4431-9. 138 sidor.

Vetenskapliga artiklar. 400 sidor.

Litteraturförteckning Delkurs 2 - Produktion och produktionssystem 7,5 hp

Bellgran, M. & Säfsten, K. (2010). *Production Development - Design and Operation of Production Systems*. Springer. ISBN: 978-1-84882-494-2. 340 sidor.

Vetenskapliga artiklar. 200 sidor.

Litteraturförteckning Delkurs 3 - Supply Chain Management 7,5 hp

Simchi-Levi, D., Kaminsky, P. & Simchi-Levi, E. (2007). *Designing and Managing the Supply Chain: Concepts, Strategies, and Cases*. (3rd ed.). McGraw Hill; ISBN: 978-0071244770; November. 544 sidor.

Vetenskapliga artiklar. 200 sidor.

Litteraturförteckning Delkurs 4 - Affärssystem 7,5 hp

Perkins W. C. & Thompson J. (2009). *Enterprise Systems for Management*. Prentice Hall. ISBN-13: 9780132335317. 352 sidor.

Vetenskapliga artiklar. 200 sidor.