



Linnéuniversitetet

Kalmar Växjö

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 2012-06-25. Litteraturrevidering

Kursplanen gäller från och med höstterminen 2012

Förkunskaper

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

Mål

DELKURS 1 Business Relations, 7,5 hp

Efter kursen skall studenten självständigt kunna kritiskt problematisera och analysera:

- Begreppen B2B (industriella marknader), nätverk, affärsrelationer, entreprenörskap och intraprenörskap. De skall även kunna beskriva och förklara vad som kännetecknar professionella marknader och hur företag relaterar till varandra med ett nätverksperspektiv. De skall även förstå nätverkets innebörd för entreprenöriella skeenden och företagsutveckling.

Utöver ovanstående skall studenter också utveckla sin egen förmåga att planera, genomföra och utvärdera men särskilt genomföra sina egna eller andras entreprenöriella processer från idé till handling. Kursens övergripande mål är att ge studenter en förståelse för business-to-business relationer and relationernas roll i entreprenörskap.

Efter fullföljd kurs skall studenten kunna:

- analysera en verklig affärssituation genom att tillämpa teorier.
- kommunicera praktisk och teoretisk förståelse om nätverk, affärsrelationer och deras roll i entreprenörskap.

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

- Entreprenörskapets väsen
- Nätverksperspektiv
- Hantera relationer med professionella kunder, leverantörer och andra affärspartners
- Utformning och genomförande av ett erbjudande
- Teknologi och utveckling 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 betyget godkänd ska de förväntade studieresultaten vara uppnådda; betyget avgörs av hur väl studenten har uppfyllt de förväntade studieresultaten. För sammanvägning av betyg till kursbetyg hänvisas till dokumentet ”Principer för betygsrapportering dnr 2011/160”.

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

Burn, P., (2011). *Entrepreneurship & small Business. Start-up, growth & maturity.* (Senaste upplagan) Hampshire: Palgrave 516 s. (vi kommer inte ha alla ;) ISBN: 978-0-230-24780-2.

Ford, D., Gadde, L-E., Håkansson, H. & Snehota, I. (2011). *Managing Business Relationships.* (Senaste upplagan) Wiley: Chichester. 256 s. ISBN: 978-0-470-72109-4

Artiklar tillkommer.

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.