



## Kursplan

Ekonomihögskolan

Institutionen för marknadsföring

1FE947 Förhandling i internationell försäljning, 7,5 högskolepoäng

1FE947 Negotiation in International Sales, 7.5 credits

### Huvudområde

Företagsekonomi

### Ämnesgrupp

Företagsekonomi

### Nivå

Grundnivå

### Fördjupning

G1F

### Fastställande

Fastställd av Ekonomihögskolan 2019-01-23

Kursplanen gäller från och med höstterminen 2019

### Förkunskaper

Företagsekonomi 30 hp, varav minst 15 hp slutförda kurser inom organisation och marknadsföring eller motsvarande, samt Engelska 6/Engelska B.

### Mål

Efter avslutad kurs förväntas studenten kunna:

- analysera situationer där försäljare deltar aktivt i internationella affärsförhandlingar, med särskilt fokus på kultur, makt och etik
- förklara hur kommunikationsförmåga och förhandlingsstilar kan användas för att skapa förtroende i en interkulturell affärsförhandling
- tillämpa kunskaper om förhandling för att förbereda, utföra och utvärdera affärsförhandlingar inom ramen för internationell försäljning

### Innehåll

Kursen innehåller:

- förhandling inom ramen för internationell försäljning
- kultur, makt och etik i förhandling
- kommunikation, förhandlingsstil och förtroende
- internationell förhandling från förberedelse och planering till utförande och

utvärdering

## Undervisningsformer

Undervisningen sker på distans med stöd av en webbstudieplats där instruktioner och kursmaterial finns samlat. Undervisningen består av självstudier, deltagande i obligatoriska webbaserade gruppövningar samt individuella skriftliga arbeten. Kursen kräver åtkomst till en dator och internet. Inga obligatoriska möten eller provmoment på campus ingår.

## Examination

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

Examination sker genom ett projektarbete, en webbaserad gruppövning i förhandling samt en skriftlig webbaserad tentamen.

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 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.

## Kursvärdering

Under kursens genomförande eller i nära anslutning till kursen genomförs en kursvärdering. Resultat och analys av kursvärderingen ska återkopplas till de studenter som genomfört kursen och de studenter som deltar vid nästa kurstillfälle. Kursvärderingen genomförs anonymt.

## Överlappning

Kursen kan inte ingå i examen med annan kurs, vars innehåll helt eller delvis överensstämmer med innehållet: 1FE958 med 7,5 hp.

## Kurslitteratur och övriga läromedel

### **Obligatorisk litteratur**

Thompson, L.L. *The Mind and Heart of the Negotiator – Global Edition*. Pearson Education Limited. Latest edition. About 430 pages.

### **Övriga läromedel**

Vetenskapliga artiklar. Cirka 100 sidor.