



Kursplan

Ekonomihögskolan

Institutionen för marknadsföring

1FE958 Internationell förhandling, 7,5 högskolepoäng

International Negotiation, 7.5 credits

Huvudområde

Företagsekonomi

Ämnesgrupp

Företagsekonomi

Nivå

Grundnivå

Fördjupning

G1F

Fastställande

Fastställd av Ekonomihögskolan 2020-06-24

Kursplanen gäller från och med vårterminen 2021

Förkunskaper

- Företagsekonomi 30 hp på G1F nivå, varav minst 15 hp slutförda kurser inom organisation och marknadsföring, eller motsvarande;
- Engelska 6/Engelska B, eller motsvarande.

Mål

Efter avslutad kurs förväntas studenten kunna:

- Förklara nyckelbegrepp inom förhandling
- Beskriva och reflektera över olika aspekter av förhandlingsstilar
- Analysera kulturella aspekter av förhandling
- Identifiera och formulera en forskningsfråga med stöd av relevant teori inom internationell förhandling, och därefter utföra en empirisk studie för att besvara forskningsfrågan

Innehåll

Kursen innehåller:

- Grundläggande begrepp inom förhandling
- Hur en förhandling förbereds
- "Win-win" förhandling
- Förhandlingsstilar och förmågor
- Kulturella aspekter av förhandling
- Makt, kön och etik i förhandling

Undervisningsformer

Undervisningen sker på distans med stöd av en webbstudieplats där instruktioner och kursmaterial finns samlat. Undervisningen består av självstudier baserade på instruktioner från kursansvarig, deltagande i obligatoriska webbaserade gruppuppgifter samt skrivande av rapporter i grupper eller som individuellt. 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.

Kursen examineras genom: 1) Ett individuellt digitaltest på MyMoodle där ett antal frågor som täcker nyckelbegrepp från kurslitteraturen måste besvaras inom en begränsad tid. Undersöker kursmål 1.2) Två gruppuppgifter, inklusive rollspel och skriftliga reflektionshandlingar. Undersöker kursmål 2-3.3) Ett projektarbete, individuellt eller i grupper, inklusive en empirisk studie och en skriftlig projektrapport. Undersöker kursmål 2-4.

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. Betygskriterier för A-F-skalan kommuniceras skriftligt till studenten senast i samband med kurs-/delkursstart, liksom hur sammanvägning och viktning av betyg på enskilda examinerande moment till slutligt kursbetyg sker. Grunden för betyg avgörs av studentens måluppfyllelse.

Förnyad examination ges i enlighet med Lokala regler för kurs och examination på grundnivå och avancerad nivå vid Linnéuniversitetet. Studenter som ligger nära gränsen för godkänt betyg på rapporter kan få komplettera efter examinatorns anvisningar och tidsangivelse för att uppnå godkänt resultat.

Om universitetet beslutat att en student har rätt till särskilt pedagogiskt stöd på grund av funktionsnedsättning, har examinator rätt att ge ett anpassat prov eller att studenten genomför provet på ett alternativt sätt.

Kursvärdering

Under kursens genomförande eller i nära anslutning till kursen genomförs kursvärdering. Resultat och analys av genomförd kursvärderingen ska skyndsamt återkopplas till de studenter som genomfört kursen. Studenter som deltar vid nästa kurstillfälle erhåller återkoppling vid kursstart. Kursvärdering genomförs anonymt.

Överlappning

Kursen kan inte ingå i en examen tillsammans med följande kurser som helt eller delvis överlappar innehållet i denna kurs: 1FE947 med 7,5 hp.

Övrigt

I de fall undervisningsspråket i kursen ges på engelska kommer även examinationer ges på engelska.

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.