



Linnéuniversitetet

Kalmar Växjö

Kursplan

Fakultetsnämnden för ekonomi och design
Ekonomihögskolan

2FE120 Avancerad teknisk försäljning, 30 högskolepoäng
Advanced Technical sales, 30 credits

Huvudområde

Företagsekonomi

Ämnesgrupp

Företagsekonomi

Nivå

Grundnivå

Fördjupning

G2F

Fastställande

Fastställd av institutionsstyrelsen vid Ekonomihögskolan 2010-09-13

Kursplanen gäller från och med höstterminen 2010

Förkunskaper

1IQ001 och 1IQ002

Förväntade studieresultat

Bred kunskap om

- värdebaserad prissättning
- projektledning av mångfunktionella team
- planering och organisering av försäljningsaktiviteter
- mätning av försäljning och försäljningsaktiviteter
- retorik, hur man presenterar och argumenterar för värdet i specifika lösningar
- produktionssystem: struktur och livsryckelperspektiv
- från ideer och affärskoncept till produktion
- produktionsstrategi
- utvärdering och utveckling av produktionssystem
- produktion och utveckling av nya produkter
- implementering av produktionssystem
- effektivitet och produktivitet
- outsourcing
- trender och tendenser i produktion
- visa kunskap och förståelse av affärssystemets betydelse för affärsutveckling
- visa kunskap och förståelse av hur affärssystem är uppbyggda avseende moduler och komponenter
- visa kunskap och förståelse av teorier bakom standardssystem och affärssystem

Förmåga att tillämpa

- värdebaserad prissättning
- projektledning av mångfunktionella team
- planering och organisering av försäljningsaktiviteter
- mätning av försäljning och försäljningsaktiviteter
- användning av CRM, Customer Relationship Management, i dagliga säljaktiviteter
- att skriva offerter
- att föra en lösningsbaserad försäljningsargumentation
- arbeta med mässor för att skapa kundämnen
- strategi, taktik och praktik i affärsavslut, förhandlingar
- utvärdera möjligheter och begränsningar i dagens teknik för att varken över- eller undersälja
- utforma kriterier för val av affärssystem

Förstå

- värdebaserad prissättning
- retorik, hur man presenterar och argumenterar för värdet i specifika lösningar
- strategi, taktik och praktik i affärsavslut, förhandlingar
- möjligheter och begränsningar i dagens teknik
- självständigt kunna värdera kriterier för val av affärssystem.

Innehåll

Avancerad teknisk försäljning

- 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 genomföra CRM i dagliga försäljningsaktiviteter
- att skriva formella affärsförslag/offerter; struktur och innehåll
- Retorik, tekniker för att presentera och argumentera för olika lösningars värdet.
- att arbeta med mässor för att skapa kundämnen
- strategi, taktik och praktik i affärsavslut, förhandlingar

Teknik/produktionssystem

- produktionssystem: struktur och livsryckelperspektiv
- från ideer och affärskoncept till produktion
- produktionsstrategi
- utvärdering och utveckling av produktionssystem
- produktion och utveckling av nya produkter
- implementering av produktionssystem
- effektivitet och produktivitet
- outsourcing
- trender och tendenser i produktion

Affärssystem

- affärssystem – Enterprise Systems (ES) och Enterprise Resource Planning Systems (ERP)
- MPS-lösningar
- affärssystemets moduler
- affärssystem ur ett processperspektiv
- val och implementering av affärssystem
- affärsutveckling med stöd av affärssystem
- logistiklösningar i affärssystem
- affärssystem och elektronisk handel
- supply chain management (SCM) och customer relations management (CRM) i anslutning till affärssystem

Undervisningsformer

Litteraturstudier, föreläsningar, öppna case seminarier och gruppuppgifter.

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 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.

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 kurslitteratur

Lowenthal, J.N., Six Sigma Project Management: A Pocket Guide, ASQ Quality Press Publications, Milwaukee, 2002, ISBN 0-87389-519-3, 128 sidor

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

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

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

Perkins W. C. and Thompson J., Enterprise Systems for Management, Prentice Hall, 2009, ISBN-13: 9780132335317, 352 pp

Articles 800 sidor

Bredvidläsningslitteratur:

Bucke-Emden, R. The SAP/R3 System: An introduction to ERP and business software technology, Addison-Wesley, 2000

Gupta, N. D. J. & Sharma, K. S., Intelligent enterprises of the 21st century Idea Group Publishers, 2004

Shanks, G., Sheddon, B. P. & Willcocks, P. L., Second-wave Enterprise Resource Planning systems: Implementing for effectiveness, Cambridge University Press, 2003