



## Kursplan

Ekonomihögskolan

Institutionen för marknadsföring

2FE120 Avancerad teknisk försäljning, 30 högskolepoäng

Advanced Technical Sales, 30 credits

### Huvudområde

Företagsekonomi

### Ämnesgrupp

Företagsekonomi

### Nivå

Grundnivå

### Fördjupning

G2F

### Fastställande

Fastställd 2010-09-13

Senast reviderad 2014-04-02 av Ekonomihögskolan. Delkurs 3 är helt ny. Delkurs 1 är numera på 7,5 hp istället för 15 hp. Allmän översyn och aktuella standardtexter inlagda. Kursplanen gäller från och med höstterminen 2014

### Förkunskaper

Minst 105 hp inom akademiska studier varav minst 60 hp skall vara inom företagsekonomi, inklusive grundläggande marknadsföring om 7,5 hp 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 delmoment 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 delmoment 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/offerter; 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)
- affärssystems 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

I Undervisningsformer

## Undervisningsformer

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

## Examinationsformer

Kursen bedöms med betygen Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd. Bedömning av de studerandes prestationer sker i form av individuella skriftliga tentamina, skriftliga och muntliga presentationer av projektarbetsuppgifter samt skriftliga rapporter från studiebesök.

För kursen som helhet ges något av betygen: väl godkänd, godkänd, underkänd samt A-F enligt ECTS betygsskala.

För betyget godkänd ska målen vara uppnådda; betyget avgörs av hur väl studenten har uppfyllt målen. För sammanvägning av betyg till kursbetyg hänvisas till dokumentet "Principer för betygsrapportering dnr: ELNU 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.

Studenter som fått underkänt på rapporter kan komplettera efter examinatorns anvisningar.

## 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.

## 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.