



Fakulteten för humaniora och samhällsvetenskap
Företagsekonomi

Kursplan

Sales management

Kurskod:	IEGC01
Kursens benämning:	Sales management <i>Sales management</i>
Högskolepoäng:	7.5
Utbildningsnivå:	Grundnivå
Successiv fördjupning:	Grundnivå, har minst 60 hp kurs/er på grundnivå som förkunskapskrav (G2F)

Huvudområde:
IEA (Industriell ekonomi)

Beslut om fastställande

Kursplanen är fastställd av Fakulteten för humaniora och samhällsvetenskap 2019-03-01 och gäller från höstterminen 2019 vid Karlstads universitet.

Behörighetskrav

Minst 60 hp inom Civilingenjör Industriell ekonomi (TACIE) där kurserna IEGA06 Industriell organisering 7,5 hp och IEGA07 Industriell ekonomistyrning 7,5 hp ska ingå samt registrerad på kurserna IEGA05 Industriell marknadsföring 7,5 hp och IEGA09 Investering och finansiering 7,5 hp.

Motsvarandebedömning kan göras.

Lärandemål

Efter avslutad kurs skall studenten kunna

- beskriva och förklara den strategiska betydelsen av sales management,
- beskriva, definiera och förklara mål och fokus i sales management,

- beskriva olika säljsituationer,
- använda och förklara teorier kring sales management och säljarens roll,
- beskriva, förklara och värdera säljfunktioner, säljtekniker och säljprocesser,
- använda, producera, förklara, bedöma och värdera säljprognoser och resultatanalyser,
- beskriva, bedöma och kategorisera organisering och styrning av säljorganisationer,
- redogöra för, tillämpa och reflektera kring CRM (customer relationship management) inom sales management och
- urskilja, bedöma och värdera juridiska och etiska problemställningar kring försäljning och sales management.

Innehåll

Under kursen beskrivs och diskuteras den strategiska betydelsen av säljledning men också mål, fokus, tekniker och processer i sales management. Diskussionerna fokuserar på centrala teorier, begrepp, metoder och modeller inom sales management och hur dessa används inom såväl forskning som praktik för att beskriva, kategorisera och analysera företags ledning och arbete med försäljning. Bland annat beskrivs och diskuteras vanliga säljstrategier, -tekniker och -processer samt juridiska och etiska överväganden inom olika former av sälj-/kundrelationer som till exempel transaktions-, konsultations-, och samskapningsbaserade relationer. Det läggs särskild vikt på den betydelse som sales management har för företagets omsättning och kundrelationer samt hur sales management kan bidra till det värdeskapande som sker i samspelet mellan företaget och dess kunder.

Kurslitteratur och övriga läromedel

Se separat dokument.

Examination

Kursens mål examineras genom skriftliga och muntliga, individuella och gruppvisa uppgifter som diskuteras och presenteras på obligatoriska seminarier.

Betyg

Kursen bedöms enligt betygsskalan Med beröm godkänd (5), Icke utan beröm godkänd (4), Godkänd (3) eller Underkänd (U).

Kvalitetsuppföljning

Under och efter kursen sker en uppföljning av måluppfyllelse och förutsättningar för lärande i kursen. Dess främsta syfte är att bidra till förbättringar. Studenternas erfarenheter och synpunkter är ett av underlagen för granskningen, och inhämtas i enlighet med gällande regelverk. Studenterna informeras om resultaten och eventuella beslut om åtgärder.

Kursbevis

Kursbevis utfärdas på begäran.

Övrigt

Gällande regler för utbildning på grundnivå och avancerad nivå vid Karlstads universitet reglerar studenters och anställdas skyldigheter och rättigheter.