



Fakulteten för humaniora och samhällsvetenskap
Företagsekonomi

Kursplan

Sales management

Kurskod: IEGC01
Kursens benämning: Sales management
Sales management
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 2022-02-14 och gäller från höstterminen 2022 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, samt gymnasiets Engelska kurs 6.

Motsvarandebedömning kan göras.

Lärandemål

Efter avslutad kurs skall studenten kunna

1. definiera, tolka, tillämpa och kritiskt diskutera centrala begrepp och fenomen relaterade till sales management,
2. redogöra för, värdera och kritiskt diskutera aktuell forskning relaterad till sales management,

3. identifiera och kritiskt reflektera kring implikationer av varu- respektive tjänsteförsäljning på industriella marknader med utgångspunkt och stöd i teori och forskningsresultat,
4. identifiera, bedöma och värdera juridiska och etiska faktorer relaterade till sales management med utgångspunkt och stöd i teorier och forskningsresultat,
5. söka efter, samla in, värdera, integrera och presentera vetenskapliga arbeten relaterade till sales management, och
6. producera och presentera rapporter som följer akademiska krav.

Innehåll

Under kursen beskrivs och diskuteras den strategiska betydelsen av säljledning inom industriell marknadsföring. Särskilt fokus läggs på hur mål, fokus, säljprocesser, roller, relationsformer, kontraktsformer, styrmedel och förhållningssätt skiljer sig åt mellan olika säljsituationer. Diskussionerna fokuserar på centrala teorier, begrepp, metoder och modeller inom sales management och hur dessa används inom såväl forskning som praktik. Mot den bakgrunden lär sig studenten att beskriva, kategorisera och analysera företags sales management och arbete med försäljning. Genom hela kursen läggs det vikt på den betydelse som sales management har för det värdeskapande som sker i samspelet mellan företaget och dess kunder. Särskilt fokus läggs på hur ett företags försäljning utvecklas när det går från att sälja varor till att erbjuda tjänster och lösningar, samt på juridiska och etiska faktorer kan påverka och hanteras i olika säljsituationer.

Kurslitteratur och övriga läromedel

Se separat dokument.

Examination

Samtliga lärandemål examineras dels genom skriftliga och muntliga uppgifter i grupp som presenteras och diskuteras på obligatoriska seminarier, samt en individuell skriftlig uppgift i vilken opposition på annat arbete ingår.

Om studenten har ett beslut från Karlstads universitet om riktat pedagogiskt stöd på grund av dokumenterad funktionsnedsättning har examinator rätt att ge studenten en anpassad examination eller att låta studenten genomföra examinationen på ett alternativt sätt.

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.