

KURSBESKRIVELSE FOR FORHANDLINGER OG INFLUENCING

1. Studium:	Bachelor i markedsføring og salgsledelse
2. Kurs:	Forhandlinger og influencing
3. Studieår/Semester:	4. semester (2. studieår)
4. Studiepoeng:	10
5. Kursansvarlig:	Høyskolelektor Jørn-Gunnar Jacobsen
6. Antall timer undervisning:	50
7. Nødvendige forkunnskaper:	Gjennomført kurs i org og ledelse
8. Fagbeskrivelse:	<p>Faget består av to hovedtemaer. Dette er Influencing og forhandlinger.</p> <p>Innledningsvis vil det bli prioritert å gi en grunnleggende forståelse for bruken av påvirkning i samfunnet generelt, og deretter betydningen av aktivt å kunne påvirke aktørers beslutninger eller utfallet av en prosess.</p> <p>Kurset vil i denne fasen også berøre viktige elementer som nettverksrelasjoner og maktbegrepet.</p> <p>Kursets vil også omfatte forhandlinger. Her vil vi studere stegene i en forhandlingsprosess og hvordan anvende teknikker i både nasjonale og internasjonale forhandlingsprosesser.</p>
9. Mål:	<p>Kurset skal gjøre studentene kjent med ulike teorier for influencing og bevisstgjøre hvordan man med ulike typer påvirkning kan påvirke andre.</p> <p>Studentene skal også kunne håndtere media til å nå ønsket påvirkning av omgivelsene. En viktig målsetting med kurset er å kjenne til ulike typer forhandlinger og hvordan forhandlinger kan ledes på en effektiv måte</p>
10. Emneoversikt:	<p><u>Påvirkning /influencing</u></p> <p>Påvirkning i samfunnet</p> <p>Lobbyvirksomhet</p> <p>CSR og påvirkning</p> <p>Maktbegrepet og nettverk</p>

	<p>Grunnleggende regler for Influencing</p> <p>Influencing fase for fase</p> <p><u>Forhandlinger</u></p> <p>Typer forhandlinger</p> <p>Forhandlingsteknikker</p>
11. Gjennomføring:	<p>Kurset vil bli gjennomført med en kombinasjon av teori og praktisk anvendelse av dette i realistiske prosesser og scenario. Det legges også opp til et besøk på Stortinget (lobbyvirksomhet)</p> <p>Det vil bli jobbet i grupper både innenfor influencing, og i forhandlinger hvor vi trener og gjennomfører konkrete forhandlinger.</p>
12. Evaluering (underveis- og sluttevalueringer):	<p>Det vil fortløpende gjennom semesteret bli gitt obligatoriske oppgaver som skal løses gruppevis. Oppgaven legges ut på luvit på forhånd, og gruppene skal løse en obligatorisk oppgave hver.</p> <p>Oppgaven presenteres muntlig. Gruppesammensetning bestemmes av foreleser. Gruppeoppgaven vurderes til bestått/ikke bestått etter nærmere angitte kriterier. Ikke bestått oppgave vil innebære at gruppen må gjennomføre samme oppgave på nytt (eventuelt kan det gies en helt ny gruppeoppgave).</p> <p>Avsluttende Skriftlig eksamen (3 timer) uten hjelpemidler som teller 100% av total karakteren.</p>
13. Obligatorisk litteratur med antall sider og pris per bok/hefte:	<p>Jørn K. Rognes, Forhandlinger, Oslo : Universitetsforlaget, siste utgave.</p> <p>Robert B. Cialdini, Påvirkning Teori og Praksis, Oslo : Abstrakt forlag, siste utgave, oversettelse av 4. utg. av "Influence : science and practice", 2001.</p> <p>Jørn-G Jacobsen, Kompendie i Influencing (100 sider)</p>
14. Anbefalt litteratur:	