



EMNEBESKRIVELSE

FUI3401 Fordypningsseminar forretningsutvikling og innovasjon

1. Grad	Bachelor i Kreativitet, innovasjon og forretningsutvikling (KIF)
2. Studieår/semester	3. studieår, 6. semester
3. Studiepoeng	10
4. Emneansvarlig	Høyskolelektor Patrick Verde
5. Antall timer	50
6. Læringsutbytte	<p>Kunnskap</p> <p>Studentene skal få innsikt i de viktigste begrepene mht påvirknings- og forhandlingsmekanismer og deres grunnleggende betydning for å forstå mekanismene i konsultativt salg. De skal få innsikt i salg som en aktivitet som endres med den samfunns- og markedsmessige utvikling.</p> <p>Ferdigheter</p> <p>Studentene skal lære å bruke kommunikasjonsmekanismer til påvirkning i forhandling og salg</p> <p>Generell kompetanse</p> <p>Studentene skal utvikle en gjennomreflektert forståelse av salgsprosesser og grensegangene i forhold til etikk relatert til påvirkningsmetoder.</p>
7. Innhold	<p>Emnet innledes med et historisk perspektiv på endringen i selgerrollen. Deretter legges det særlig vekt på forståelse av kognitiv dynamikk i beslutningssituasjoner under innflytelse av gjensidighet, konsistens, sosiale bevis, sosial aksept, autoritet, knapphet osv. Disse fenomener settes så i sammenheng med praksis i forhandling og konsultativt salg. Dette gjøres ved å anvende innsikten på forhandlingsarbeide og salgsplanlegging og presentasjonsarbeide.</p> <p>Verktøy og praktisk systematikk som har særlig relevans for</p>

Vedtatt i UUV-sak 114/11
Gjelder for studieåret 2011-12

	forhandlign og konsultativt salg vil bli gjennomgått i undervisningen.
8. Gjennomføring	Undervisningen vil skifte mellom forelesninger, presentasjoner og øvelser. Tilbakemeldinger på presentasjoner fra studentene er et element i undervisningen.
9. Vurdering	Grupper på inntil tre studenter skal forberede og gjennomføre to presentasjoner på oppgitte emner. Disse må vurderes til bestått for å få endelig karakter. En individuell skriftlig eksamen på tre timer som teller 100 % av karakteren i emnet.
10. Pensumlitteratur	Cialdini, Robert B. 2011. <i>Påvirkning: Teori og praksis</i> . Oslo: Abstrakt forlag. ISBN: 9788279353089. Sider: 338. Pris: 397,- Friedman, Walter A. 2005. <i>Birth of a salesman: The transformation of selling America</i> . London: Harvard University Press. ISBN: 0674012984. Sider: 356. Pris: 219,- Rognes, Jørn Kjell. 2008. <i>Forhandlinger</i> . 3. utg. Oslo: Universitetsforlaget. ISBN: 9788215005676. Sider: 214. Pris: 329,- Thomas, Julie. 2008. <i>Valueselling: Driving up sales one conversation at a time</i> . Rancho Santa Fe: VVA-publishing. ISBN: 9780976999409. Sider: 160. Pris: ca. 140,-
11. Anbefalt litteratur	