



## Entreprenörskap och försäljning Entrepreneurship and salesmanship

7,5 högskolepoäng

7,5 credits

---

**Ladokkod:** 21EF1A

**Version:** 1.0

**Fastställd av:** Utbildningsutskottet 2011-06-08

**Gäller från:** HT 2011

**Nivå:** Grundnivå

**Huvudområde (successiv fördjupning):** Företagsekonomi (G1F)

**Utbildningsområde:** Samhällsvetenskap

**Ämnesgrupp:** Företagsekonomi

**Förkunskapskrav:** Grundläggande behörighet (eller motsvarande kunskaper).

**Betygsskala:** Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd

---

### Innehåll

Kursen innehåller följande moment

- genomgång av grundläggande teorier i entreprenörskap
- genomgång av teorier i kreativa processer
- olika synsätt på entreprenörskap som processer i samspel med institutioner
- praktisk tillämpning av processer för att utveckla idéer till företag
- säljteknik

### Mål

Studenten ska efter genomgången kurs förstå entreprenöriella processer och entreprenörskapets villkor liksom kunnande kring försäljning samt förutsättningarna för idégenerering och kreativitet.

Efter genomförd kurs ska studenterna kunna

#### *Kunskap och förståelse*

- identifiera och beskriva grundläggande entreprenörskaps teorier
- redogöra för och tolka teorier, metoder och processer för kreativitet och innovation

#### *Färdigheter och förmågor*

- arbeta dynamiskt och kreativt såväl i grupp som självständigt
- beskriva, tolka och tillämpa grundläggande teorier om processen för utveckling av idéer till företag
- kunna redogöra för och reflektera kring säljprocessen samt uppnått praktisk färdighet i genomförandet av en professionellt säljande presentation

### Undervisningsformer

Undervisning sker i form av föreläsningar, seminarier, handledning av grupparbete och workshops. Undervisningen bedrivs normalt på svenska men undervisning på engelska kan förekomma.

### Examinationsformer

För betyget Godkänd på hel kurs krävs godkänd pitch, affärsplan och individuell litteraturstudie. För betyget Väl godkänd på hel kurs krävs dessutom väl godkänt på litteraturstudien. Studentens rättigheter och skyldigheter vid examination är enligt riktlinjer och regelverk vid Högskolan i Borås.

Studentens rättigheter och skyldigheter vid examination är enligt riktlinjer och regelverk vid Högskolan i Borås.

### **Kurslitteratur och övriga läromedel**

Bygrave, W.D. (2002) *The entrepreneurial process*.

Länk för nedladdning:

[www.media.wiley.com/product\\_data/excerpt/43/04712715/0471271543.pdf](http://www.media.wiley.com/product_data/excerpt/43/04712715/0471271543.pdf)

Chouinard, Y (2006) *Let My People Go Surfing: The Education of a Reluctant Businessman*. Penguin Books

Michanek, J och Breiler, A (2007) *Idéagenten: en handbok i ideamanagement*. BookHouse Editipons

Rackham, Neil. (1999) *Personlig försäljning: Komplex försäljning, från tro till vetande*. Liber

### **Studentinflytande och utvärdering**

Kursutvärderingen genomförs genom att studenten får möjlighet att värdera kursens innehåll och genomförande, sin egen prestation och undervisande lärare i form av en skriftlig utvärdering. Utvärderingen sammanställs och offentliggörs i enlighet med institutionens bestämmelser samt kommer att ligga till grund för framtida kursplanering och ingår i den programutvärdering som sker.

### **Övrigt**

Kursen ingår i Event Managementutbildningen.