



## Grundläggande marknadsföring och professionell försäljning för fastighetsmäklare

### Basic Marketing and Professional Selling for Real Estate Agents

7,5 högskolepoäng

7,5 credits

---

**Ladokkod:** 21GP1A

**Version:** 1.0

**Fastställd av:** Institutionsstyrelsen 2010-11-11

**Gäller från:** VT 2011

**Nivå:** Grundnivå

**Huvudområde (successiv fördjupning):** Företagsekonomi (G1N)

**Utbildningsområde:** Samhällsvetenskap

**Ämnesgrupp:** Företagsekonomi

**Förkunskapskrav:** Grundläggande behörighet

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

---

#### Innehåll

Delavsnitt "Marknadsföring"

- grundläggande marknadsföringsfilosofier, samt viktiga faktorer i extern och intern omgivning, som inverkar på fastighetsmäklarens marknadsföringsarbete
- grunder i kundens köpbeteende och kundens beslutsprocess
- grunder i segmentering och positionering
- grunder i produkt- och tjänstemarknadsföring, prissättning, promotion och kommunikation, samt distribution vilket innebär de 4:a P-na.

Delavsnitt "Professionell försäljning"

- säljarens roll och funktion
- kundmöten
- behovsanalys och olika typer av frågor
- invändningar och argumentation och avslut
- säljsamtal och transaktionsanalys
- "vem är du som säljare?"
- försäljningsetik

#### Mål

Kursen är en kombinerad kurs som består av två delavsnitt, "Marknadsföring" och "Professionell försäljning", som tillsammans bildar en helhet. Under kursen kommer dessa två delavsnitt integreras för att ge studenten en tydligare bild av teorier i dessa två sammankopplade discipliner inför studentens framtida praktiska yrkesutövning.

Efter delavsnittet "Marknadsföring" ska studenten kunna

- identifiera externa och interna faktorer av betydelse för en fastighetsmäklarens marknadsföringsarbete
- beskriva grunder i kundens köpbeteende och kundens beslutsprocess
- beskriva segmenteringsgrunder och grunder i positionering
- identifiera och beskriva för en fastighetsmäklare lämplig blandning av de 4:a P-na, det vill säga produkt, pris, plats och promotion.

Samt koppla dessa kunskaper och insikter med "Professionell försäljning". Därigenom ska studenten

- förstå och kunna använda säljsamtalets metodik

- förbereda kundmöte
- använda olika typer av frågor i säljsamtalet
- planera för argumentation och behandling av invändningar och avslut
- förstå hur transaktionsanalys i säljsamtalet fungerar
- analysera sig själv som säljare
- beskriva grunder i försäljningsetik

### **Undervisningsformer**

Föreläsningar, enskilt arbete, grupparbeten och seminarier. Undervisningen bedrivs normalt på svenska men undervisning på engelska kan förekomma. Kurslitteraturen är på svenska men förekommer även på engelska.

### **Examinationsformer**

Kursen examineras genom enskilda arbeten och grupparbeten som presenteras på seminarier, samt frivillig tentamen. Varje student lämnar in ett enskilt arbete, samt medverkar aktivt i framtagning av ett grupparbete. Både det enskilda arbetet och grupparbetet betygsätts. För betyg Godkänd på hel kurs krävs godkänt betyg på det enskilda arbetet samt godkänt på grupparbetet. För betyg Väl Godkänd på hel kurs krävs dessutom väl godkänt betyg på frivillig skriftlig tentamen vid kursens slut. 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**

Parment, A. (2008), *Marknadsföring – kort och gott*, Liber

Laurelli, R., och Cras, B-Å., (1996), *Handbok för personlig försäljning*, Liber

Föreläsningsmaterial tillkommer

### **Studentinflytande och utvärdering**

Utvärderingen sker genom en enkät vid kursens slut. Utöver enkäten uppmanas studenterna att löpande under kursen ge sina synpunkter på kursen och dess genomförande. Utvärderingen sammanställs och offentliggörs i enlighet med institutionens bestämmelser samt kommer att ligga till grund för framtida kursplanering.

### **Övrigt**

Kursen ingår inom Fastighetsmäklarutbildningen.