



### Säljledning för event Sales management of event

7,5 högskolepoäng

7,5 credits

---

**Ladokkod:** 21SL1B

**Revision:** 3.0

**Fastställd av:** Utbildningsutskottet 2013-12-11

**Gäller från:** VT 2014

**Nivå:** Grundnivå

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

**Utbildningsområde:** Samhällsvetenskap

**Ämnesgrupp:** Företagsekonomi

**Förkunskapskrav:** Avklarade kurser Entreprenörskap och försäljning 7,5 högskolepoäng och Professionell försäljning 7,5 högskolepoäng.

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

---

#### Innehåll

- Betydelse och användning av säljledning för företag och ledare
- Olika ledarskaps- och förändringssmodeller som är användbara i säljledningen
- Olika modeller som är användbara i säljstrategiutveckling
- Förutsättning för och organisering av exportförsäljning
- TQM i utveckling av kundanalyser
- Projektstyrning av säljarbetet

#### Mål

Efter avklarad kurs ska studenten ha en förståelse för helheten ifråga om säljledning i organisationer och hur säljledning kan fungera både ledarskaps- och marknadsföringsmässigt. Studenten förväntas kunna:

*Kunskap och förståelse*

1. förklara grundläggande begrepp inom säljledning,
2. förklara vilka användningsområden som finns för säljledning i organisationer,
3. förklara hur ledning och ledare kan verka i olika sälj- och säljledningssituationer för att få effekt av sitt agerande,

*Färdigheter och förmågor*

4. skriftligt planera och organisera säljarbetet utifrån ett eget framtaget case,
5. kunna strategiskt utveckla säljarbetet,
6. söka vetenskaplig litteratur utifrån en definierad frågeställning samt

*Värderingsförmåga och förhållningssätt*

7. värdera och ifrågasätta hur säljledning kan skapa förutsättningar för en hållbar organisation.

#### Undervisningsformer

Undervisningen består av föreläsningar och seminarier. Undervisningen sker normalt på svenska men kan även förekomma på engelska.

#### Examinationsformer

Kursen examineras genom tre provmoment:

Inlämningsuppgift 1, Säljplan – praktikfallsbaserad utvecklingsuppgift, omfattar mål 4, 5 och 6.

På inlämningsuppgiften används betygen Underkänd och Godkänd.

Inlämningsuppgift 2, Reflektion – färdighetsbaserad skrivuppgift, omfattar mål 1, 2, 3, 6, 7

På inlämningsuppgiften används betygen Underkänd och Godkänd.

Tentamen – individuell skriftlig tentamen, omfattar mål 1, 2, 3, 5, 7

På tentamen används betygen Underkänd, Godkänd och Väl Godkänd.

För att betyget Godkänd på hel kurs krävs godkänt på tentamen och inlämningsuppgifter. För betyget Väl godkänd på hel kurs krävs dessutom väl godkänt på tentamen.

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**

Thorborg, Steen, 2011. *Försäljning och säljledning*. Malmö: Liber.

För all litteratur gäller senaste utgåvan.

Ytterligare material kan tillkomma som utdelas under föreläsningarna eller lektionerna.

### **Studentinflytande och utvärdering**

Kursen utvärderas i enlighet med institutionens riktlinjer, där studenternas synpunkter skall inhämtas. Resultatet av utvärderingen publiceras och återkopplas till deltagande och blivande studenter i enlighet med institutionens riktlinjer, och ligger till grund för framtida kurs- och utbildningsutveckling.

### **Övrigt**

Kursen ingår i Event Managementutbildningen.