



Entreprenörskap och försäljning Entrepreneurship and salesmanship

7,5 högskolepoäng

7,5 credits

Ladokkod: 21EF1A

Version: 11.0

Fastställd av: Utskottet för utbildningar inom ekonomi och arbetsliv 2023-06-07

Gäller från: HT 2023

Nivå: Grundnivå

Huvudområde (successiv fördjupning): Företagsekonomi (G1F)

Utbildningsområde: Samhällsvetenskap

Ämnesgrupp: Företagsekonomi

Förkunskapskrav: Grundläggande behörighet.

Betygsskala: Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd

Innehåll

Kursen behandlar området entreprenörskap. Fokus är på entreprenöriella processer och entreprenörskapets villkor – att gå från idé till försäljning och företagande. I kursen arbetar studenterna med case kopplade till entreprenörskapsteorier vilket ger utrymme för att arbeta med olika former av upplevelsebaserat lärande. Under kursen tillåts studenterna uppleva delar av entreprenörskapets villkor genom tillämpning av metoder för idégenerering, kreativitet och försäljning.

Mål

Kursen övergripande mål är att studenten ska förvärva kunskap och förståelse för entreprenörskapets villkor.

Efter avslutad kurs förväntas studenterna kunna:

Kunskap och förståelse

- 1.1 redogöra för grundläggande teorier kring entreprenörskap,
- 1.2 redogöra för teorier, processer och metoder för idégenerering och innovation,
- 1.3 redogöra för olika försäljningstekniker,
- 1.4 redogöra för grundläggande begrepp och principer inom redovisningsområdet,

Färdighet och förmåga

- 2.1 tolka och tillämpa grundläggande teorier om processen för utveckling av idéer till försäljning,
- 2.2 genomföra kvalitativa intervjuer i syfte att pröva en affärsidé,

Värderingsförmåga och förhållningssätt

- 3.1 välja och argumentera för val av metod för utveckling av idéer och entreprenörer.

Undervisningsformer

Undervisning sker i form av föreläsningar, seminarier, handledning av grupparbete och workshops.

Undervisningen bedrivs på svenska, men undervisning på engelska kan förekomma.

Examinationsformer

Kursen examineras genom följande examinationsmoment:

Projektarbete och övningar: genomförs i grupp med tillhörande individuella uppgifter, skriftlig inlämning och presentation

Lärandemål: 1.2, 2.1, 2.2 och 3.1

Högskolepoäng: 2,5
Betygsskala: Underkänd eller Godkänd

Individuell skriftlig tentamen 1

Lärandemål: 1.1, 1.2, 1.3
Högskolepoäng: 3,5
Betygsskala: Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd

Individuell skriftlig tentamen 2

Lärandemål: 1.4
Högskolepoäng: 1,5
Betygsskala: Underkänd eller Godkänd

För betyget Godkänd på hel kurs krävs godkänt på samtliga av kursens examensmoment. För betyget Väl godkänd på hel kurs krävs dessutom betyget Väl godkänd på individuell skriftlig tentamen 1.

Om studenten har ett beslut/rekommendation om särskilt pedagogiskt stöd från Högskolan i Borås på grund av funktionsnedsättning, har examinator rätt att anpassa examinationen. Examinator har att utifrån kursplanens mål avgöra om examinationen kan anpassas i enlighet med beslutet/rekommendationen.

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

Kurslitteratur och övriga läromedel

Kurslitteraturen är i huvudsak på svenska men kurslitteratur på engelska, norska och/eller danska kan förekomma.

Rackham, N. (2017) SPIN selling. 1st edition. New York: McGraw-Hill Education.

Samuelsson, M. & Söderblom, A. (2016) Entreprenörskap: individ, företag, samhälle. Lund: Studentlitteratur.

Ytterligare kurslitteratur och övriga läromedel tillhandahålls/informerar om via lärplattformen (max 200 sidor).

Studentinflytande och utvärdering

Kursen utvärderas i enlighet med gällande riktlinjer för kursvärderingar vid Högskolan i Borås, där studenternas synpunkter ska inhämtas. Kursutvärderingsrapporten publiceras och återkopplas till deltagande och blivande studenter i enlighet med ovan nämnda riktlinjer, och ligger till grund för framtida utveckling av kurser och utbildningsprogram. Kursansvarig lärare ansvarar för att utvärdering enligt ovan genomförs.

Övrigt

Kursen ingår i Event Managementutbildningen.