



EMNEBESKRIVELSE
FOP2100 Forhandling og påvirkning
Studieløpsemne

1. Grad	Bachelor i Markedsføring
2. Semester	3.semester
3. Antall studiepoeng	7,5
4. Emneansvarlig	Høyskolelektor Tore Fagernes
5. Antall timer	36 timer
6. Læringsutbytte	<p>Kunnskap</p> <p>Studenten skal etter endt emne kunne forstå grunnleggende prinsipper for påvirkning, hvordan de virker og bruk av påvirkning i samfunnet generelt. Studenten skal forstå strategiutforming, prosesshåndtering og typer utfordringer i forhandlinger.</p> <p>Ferdigheter</p> <p>Studenten skal etter endt emne kunne anvende teoriene, teknikker og prosedyrer for å planlegge, lede og gjennomføre forhandlinger og påvirkning mot ulike målgrupper.</p> <p>Generell kompetanse</p> <p>Studenten skal etter endt emne kunne forstå viktigheten av fagets bidrag for å kunne påvirke omgivelsene og håndtere en forhandlingssituasjon.</p>
7. Innhold	<p>Emnet består av to hovedtemaer, nemlig forhandling og påvirkning.</p> <p>Temaer i <i>forhandling</i> vil være ulike typer forhandling med fokus på fordelingsforhandlinger, integrasjonsforhandlinger og de forskjellige stadier i forhandlinger. Videre vil bli lagt vekt på analyse, forberedelser, prosedyrer, teknikker og gjennomføring av forhandlinger.</p> <p>Temaer i <i>påvirkning</i> vil være påvirkning i samfunnet generelt og</p>

	grunnleggende regler/våpen/faser for påvirkning.
8. Gjennomføring	Emnet vil bli gjennomført med en kombinasjon av teori og praktisk anvendelse av dette i realistiske prosesser og scenarioer. Det vil bli jobbet i grupper både med påvirkning, og i forhandlinger hvor man trener og gjennomfører konkrete forhandlinger og utvikler påvirkningsstrategier.
9. Samfunns-/ næringslivkontakt	Det vil bli nyttet eksterne gjesteforelesere med næringslivserfaring for å forsterke læringen.
10. Vurdering	Deleksamen, hjemmeeksamen i gruppe som teller 40 % av karakteren i emnet. Skriftlig individuell slutteksamen på tre timer uten hjelpemidler teller 60 % av karakteren i emnet.
11. Pensumlitteratur ¹	Cialdini, Robert B. 2011. <i>Påvirkning: teori og praksis</i> . 2. utg. Oslo: Abstrakt Forlag AS. ISBN: 9788279353089. Sider: 338. Pris: ca 397,- Rognes, Jørn Kjell. 2008. <i>Forhandlinger</i> . 3. utg. Oslo: Universitetsforl. ISBN: 9788215005676. Sider: 214. Pris: ca 339,-
12. Anbefalt litteratur	

¹ Med forbehold om prisendringer.