



EMNEBESKRIVELSE
FOR3100 Forhandlinger
Studieløpsemne

1. Grad	Bachelor i Markedsføring og salgsledelse
2. Semester	5. semester
3. Studiepoeng	7,5 stp.
4. Emneansvarlig	Høyskolelektor Cathrine Moestue
5. Antall timer	36 timer
6. Læringsutbytte	<p>Kunnskap Studenten skal etter endt emne kunne forstå strategiutforming, prosesshåndtering og ulike typer utfordringer i forhandlinger. Studenten skal videre kunne forstå grunnleggende prinsipper for påvirkning i mellommenneskelig kommunikasjon og hvordan prinsippene virker i samfunnet generelt og salgssituasjoner spesielt.</p> <p>Ferdigheter Studenten skal etter endt emne kunne anvende teoriene, teknikker og prosedyrer for å planlegge, lede og gjennomføre forhandlinger i salgssituasjoner.</p> <p>Generell kompetanse Studenten skal etter endt emne kunne forstå viktigheten av fagets bidrag for å kunne forstå og påvirke omgivelsene og forhandlingssituasjoner.</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 grunnleggende prinsipper/våpen/faser for påvirkning.</p>
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 kunne bli benyttet eksterne gjesteforelesere med næringslivserfaring for å forsterke læringen.
10. Vurdering	Hjemmeeksamen/prosjekt over 2-12 uker som løses i gruppe på 2-3 studenter. Den teller 40 % av helhetlig vurdering. Alle hjelpemidler tillatt. Skriftlig individuell tre timers avsluttende eksamen. Den teller 60 % av helhetlig vurdering. Ingen hjelpemidler tillatt.
11. Pensumlitteratur ¹	Cialdini, Robert B. 2011. <i>Påvirkning: teori og praksis</i> . 2. utg. Oslo: Abstrakt. ISBN: 9788279353089. Sider: 338. Pris ca. 397,-. Rognes, Jørn Kjell. 2008. <i>Forhandlinger</i> . 3. utg. Oslo: Universitetsforl. ISBN: 9788215005676. Sider: 214. Pris: 395,- Samlet sidetall: 500
12. Anbefalt litteratur	HBR artikkel ; Harnessing the Science of Persuasion by Robert Cialdini HBR Intervju med Cialdini : The Uses (and Abuses) of Influence HBR artikkel : 98% of HBR readers Love this Article by Steve Martin

¹ Med forbehold om prisendringer.