



EMNEBESKRIVELSE

FUI3400 Fordypningsseminar forretningsutvikling og innovasjon

1. Studium/studier	Bachelor i Kreativitet, innovasjon og forretningsutvikling (KIF)
2. Studieår/semester	3. studieår, 6. semester
3. Studiepoeng	10
4. Kursansvarlig	Høyskolelektor Patrick Verde
5. Antall timer	50
6. Anbefalte forkunnskaper	Gjennomført emnene bedriftsøkonomi, metode og vitenskapsteori, kreative prosesser I og II, forretningsutvikling og innovasjon I, vekststrategi, prosjektarbeid og organisasjonsforståelse, innovasjon kreativitet og forretningsutvikling, fordypningsseminar ledelse, kunnskapsbasert innovasjon, – eller tilsvarende emner.
7. Læringsmål	<p>Kunnskapsmål</p> <p>Studentene skal få innsikt i de viktigste begrepene mht påvirknings- og forhandlingsmekanismer og deres grunnleggende betydning for å forstå mekanismene i konsultativt salg. De skal få innsikt i salg som en aktivitet som endres med den samfunns- og markedsmessige utvikling.</p> <p>Ferdighetsmål</p> <p>Studentene skal lære å bruke kommunikasjonsmekanismer til påvirkning i forhandling og salg</p> <p>Holdningsmål</p> <p>Utvikle gjennomreflekterte holdninger til etikk relatert til påvirknings- og salgsmetoder.</p>
8. Innhold	Emnet innledes med et historisk perspektiv på endringen i selgerrollen. Deretter legges det særlig vekt på forståelse av kognitiv dynamikk i beslutningssituasjoner under innflytelse av

	<p>gjensidighet, konsistens, sosiale bevis, sosial aksept, autoritet, knapphet osv. Disse fenomener settes så i sammenheng med praksis i forhandling og konsultativt salg. Dette gjøres ved å anvende innsikten på forhandlingsarbeide og salgsplanlegging og presentasjonsarbeide.</p> <p>Verktøy og praktisk systematikk som har særlig relevans for forhandlign og konsultativt salg vil bli gjennomgått i undervisningen.</p>	
9. Gjennomføring	Undervisningen vil skifte mellom forelesninger, presentasjoner og øvelser. Tilbakemeldinger på presentasjoner fra studentene er et element i undervisningen.	
10. Vurdering	Grupper på inntil tre studenter skal forberede og gjennomføre to presentasjoner på oppgitte emner. Disse må vurderes til bestått for å få endelig karakter.	En individuell skriftlig eksamen på tre timer som teller 100 % av karakteren i emnet.
11. Pensumlitteratur	<p>Cialdini, Robert B. 2003. <i>Påvirkning: teori og praksis</i>. Oslo: Abstrakt forlag. ISBN: 978-82-7935-107-8. (272 s) Pris: 385,-</p> <p>Friedman, Walter A. 2005. <i>Birth of a Salesman – The Transformation of Selling America</i>. Paperback utgave, London: Harvard University Press. ISBN: 978-06-74-01833-4. (368 s) Pris: 184,-</p> <p>Rognes, Jørn Kjell. 2008. <i>Forhandlinger</i>. 3. utg. Oslo: Universitetsforlaget. ISBN: 978-82-15-00567-6. (214 s) Pris: 329,-</p>	
12. Anbefalt litteratur		