



EMNEBESKRIVELSE
MRT3100 Markedsrett og etikk
Studieløpsemne

1. Grader	Bachelor i Markedsføring
2. Semester	6.semester (vår 2013)
3. Studiepoeng	7,5stp
4. Emneansvarlig	Høyskolelektor Alf J. Hofslett
5. Antall timer	36 timer
6. Læringsutbytte	<p>Kunnskap Studenten skal etter endt emne ha tilegnet seg grunnleggende kunnskaper om de viktigste lover som gjelder for markedsføring og salg av varer og tjenester. Studentene skal kjenne til regler som beskytter forbrukerne og regler som regulerer forholdet de næringsdrivende i mellom.</p> <p>Ferdigheter Studenten skal kunne redegjøre for de sentrale rettsregler innen markedsretten og plassere disse i forhold den privatrettslige regulering av kjøp og salg. De skal kunne identifisere juridiske problemstillinger og være i stand til å foreta en analyse av et problemkompleks forankret i juridiske kilder</p> <p>Generell kompetanse Studenten skal etter endt emne kunne tilegne seg ny kunnskap inne de rettsområdet som inngår som pensum, kunne formidle sentralt fagstoff gjennom relevante uttrykksformer, kunne utveksle synspunkter og erfaringer med andre fagpersoner og kunne se emnet i en større sammenheng i et samfunnsmessig perspektiv.</p>
7. Innhold	Juridisk metode, generell kontraktsrett, kjøpsrett, produktansvar, markedsføringsrett.
8. Gjennomføring	Forelesninger, gruppearbeid.
9. Samfunns-/næringslivkontakt	
10. Vurdering	Det avholdes en individuell skriftlig eksamen over 3 timer som teller 100 % av karakteren i emnet ved slutten av semesteret. Hjelpemidler: Lærebok og lovsamling.

Vedtatt i UUV-sak 172/12
Gjelder fra studieåret 2012-13

11. Pensumlitteratur ¹	Sverre Faafeng Langfeldt og Tore Bråthen. 2012. <i>Lov og rett for næringslivet: lærebok.</i> , 19. utg. Oslo: Universitetsforlaget/Focus. ISBN: 9788215020891 Pris: 699,- Sverre Faafeng Langfeldt (red). 2012. <i>Lov og rett for næringslivet, lovsamling, 1687 -2012.</i> 19. utg. Oslo: Universitetsforlaget/Focus. ISBN: 9788215020907 Pris: 399,-
12. Anbefalt litteratur	

¹ Med forbehold om prisendringer.