

KURSBESKRIVNING

Course Description

Kurskod: PRE14MF03

Kursnamn: Teknisk försäljning

Omfattning: 3 sp

Målgrupp: Utbildningen i produktionsekonomi vid Yrkeshögskolan, Novia, ingenjörsutbildningen

Målsättning: Att uppöva en grundläggande förmåga till egen självorientering för att närma sig och komma i dialog med kunder/köpare i det industriella sammanhanget. Därtill är målsättningen att en första gång uppträda, argumentera för och sälja inför/till en kund/en grupp och eller en publik i ett tekniskt - ekonomiskt sammanhang, en produkt/vara eller en tjänst och eller en lösning på ett problem

Innehåll: Försäljning som en central funktion i företagsverksamhet både nationellt och internationellt. Skillnaden mellan marknadsföring och försäljning med fokus på försäljning i det *industriella sammanhanget* och företag och företag emellan (Business to Business, B – 2 - B - sammanhanget.)

Relationen inköpare – försäljare. Om att förhandla och att möta invändningar. Lärdom om hur man ställer frågor (SPIN – tekniken), för att om möjligt klarlägga behov som finns/problem eller bekymmer för lösning. Vad är värde på sikt för kunden. Förtroendeskapande åtgärder. Priskalkylering, om lönsamhet och att det finns tydliga mätare inom försäljning. Grundläggande om säljledning.

Metoder: Varierande metoder, föreläsningar, övningar, argumentation, ett framträdande/en sälj-/ köpsituation

Förkunskaper: Allmän företagsekonomi minst 3 sp och grundkurs i marknadsföring minst 3 sp

Litteratur: Manning & Reece & Ahearne 2013 - *Selling today*. Jobber & Lancaster 2013 - *Selling and Sales Management*. Kotler & Rackman & Krishnawamy 2005 - *Ending the war between sales and marketing*. Futrell 2014 – *Fundamentals of Selling*.

Examination: Ett sälj-/köpsituation och en skriftlig tentamen

Tidpunkt: Åk 4

Språk: Svenska

Anmärkningar: -

Uppgjord av:	Kontrollerad av:	Godkänd av:	Giltig i läroplan
SG 9.5.2014	HS 9.5.2014	HS 9.5.2014	2014

KOMPETENS OCH BEDÖMNINGSGRUNDER

Kurskod: PRE14MF03
Kursnamn: Teknisk försäljning

Kompetenser Bedömningsgrunder

	1	3	5
1. Analytisk och logisk kompetens	Förståelse för kopplingen mellan företagets olika funktioner såsom ledning, inköp, planering, produktion och försäljning	Kunna förklara den tekniska försäljningens betydelse i affärsverksamhet	Kunna visa utgående från företagsinformation och redovisningshandlingar betydelsen av försäljning som resultatskapande aktivitet
2. Intraprenöriell och entreprenöriell kompetens	Att försäljning handlar om att sätta en aktivitet i verket antingen i andras företag eller i en egen verksamhet	Förmåga att initiera ett entreprenöriellt och ett intraprenöriellt handlande i sin omgivning, påvisa initiativförmåga och vilja att sälja	Vågar och kan gå in i en säljsituation. Inser vad lönsam försäljning är och vad icke – lönsam försäljning är och kan identifiera dylikt på ett grundläggande plan/stadium
3. Mångkunnighetskompetens	Förstår vikten av teknisk fackkunskap, produktkännedom och användningsområden samt att teknik, ekonomi, beteende och självkänslan samspelar	Öppen för lärande Kan ställa relevanta och grundläggande frågor i mötet med en kund/köpare	Lär från många kunskapsområden Kan presentera frågebatterier och ställa grundläggande och också specifika frågor för/ i en tilltänkt säljsituation
4. Internationell kompetens	Inser att teknisk försäljning är av vikt på internationella marknader	Inser och kan förklara att länder, kulturer och olika folkslag ska bemötas på olika sätt beroende på marknad, produkt, situation och tidpunkt	Kan föra ett säljsamtal på flera språk med användande av anpassad terminologi
5. Interaktions- och nätverkskompetens	Förstår betydelsen av att lära, träna och följa med trender	Känner till skolningsmöjligheter och fortbildning såväl inom företagsverksamhet som externa skolningsmöjligheter	Kan förklara hur man kan utvecklas inom teknisk försäljning via träning, mentoring och hantering av det egna beteendet som tar "bra" modeller av andra

Comment [G1]: Med detta förstår vi en individs förmåga att kritiskt kunna bedöma fenomen, skeenden, transaktioner, aktiviteter och processer i det informationssamhälle "the information age" (jfr Jobber & Lancaster 2012) världen är. Den analytisk-logiska kompetensen tränas i de naturvetenskapliga- och företagsekonomiska ämneshelheterna men även i laboratorier och under praktiskperioder. Vi betonar att man bör kunna räkna, beräkna, beskriva, analysera och tolka med tanken, handen och med hjälpredskap som datorer, nätverk och andra strukturrelskap.

Comment [G2]: Med detta förstår vi den studerandes grundinsikt och färdighet att dels ha orienteringsförmågan att verka i andras, exempelvis arbetsgivares/arbetsamfundns verksamheter men även orienteringsförmåga att på egen hand i samhället starta och driva egna verksamheter

Comment [G3]: Med detta förstår vi förmågan och insikten att förstå och praktisera det faktum att ingenjörsyrket i arbetsamfundet har bredd, det är tvärvetenskapligt och byggstenar från olika vetenskaper utgör grunden för systemtänkande och systemtillämpning

Comment [G4]: Med detta förstår vi innebörden av realistisk vidsynthet, att ett värv innebär agerande nationellt, internationellt, intra-nationellt i loopar och kulturell förståelse, språk, beteendemönster där avpassning och anpassning är centrala ledord

Comment [G5]: Med detta förstår vi att en individ i arbetsamfundet bör ha en insikt i att ingen kan göra allt själv och detta gäller i sammanhanget att initiera, att driva, att leda, att utveckla, forska och tillämpa. Dialog, att fråga andra, att utvärdera i team och att lära av andra (jfr Bandura 1977, lärande genom att ta modell av andra) är av vikt då det gäller att lära att lära.

Uppgjord av: SG 9.5.2014	Kontrollerad av: HS 9.5.2014	Godkänd av: HS 9.5.2014	Giltig i läroplan 2014
-----------------------------	---------------------------------	----------------------------	---------------------------