

**Försäljning, förhandling och dialogkonst, 7,5 hp**  
*Sales, Negotiations and Dialogue Arts, 7,5 HE credits*

---

Beslutad: 2017-07-05

Beslutande: Institutionen för Ekonomi och IT

Gäller från: V18

---

**Kursens mål**

Kunskap och förståelse

Efter genomgången kurs ska studenten kunna:

- redogöra för de grundläggande momenten i förhandlingprocesser (1)
- redogöra för de grundläggande moment i försäljningsteknik (2)
- redogöra för de grundläggande förutsättningarna för att skapa dialog (3)

Färdighet och förmåga

Efter genomgången kurs ska studenten kunna:

- analysera och välja lämplig strategi vid en affärsförhandling (4)
- diskutera hur olika val av förhandlings-/försäljningsstilar kan inverka på företags verksamhet och lönsamhet (5)

Värderingsförmåga och förhållningssätt

Efter genomgången kurs ska studenten kunna:

- systematiskt reflektera kring skillnaden mellan dialog och debatt (6)
- systematiskt reflektera kring hur dialog kan skapa samförstånd i en grupp med motstridiga intressen (7)

**Behörighetskrav**

Grundläggande behörighet

**Formerna för bedömning av studenternas prestationer**

Kursen examineras genom en individuell skriftlig salstentamen (3,5 hp) samt skriftliga inlämningsuppgifter (4 hp). För G på kursen krävs G på samtliga moment i kursen och för VG krävs VG på tentamen och G på inlämningsuppgifter.

Närmare anvisningar för bedömning av studenternas prestationer delges studenten skriftlig i kursguiden vid kursens start.

**Övriga föreskrifter**

Betygskala: Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd

Undervisningsspråk: Svenska

Generella regler för examination vid Högskolan Väst framgår av dokumentet Riktlinjer för examination ([www.hv.se](http://www.hv.se)).

**Nivå**

Grundnivå

**Successiv fördjupning**

G1N - grundnivå, har endast gymnasiala förkunskapskrav

**Försäljning, förhandling och dialogkonst, 7,5 hp**  
*Sales, Negotiations and Dialogue Arts, 7,5 HE credits*

---

**Kursens innehåll**

Kursen fokuserar på tre delar, förhandlingsteknik, försäljningsteknik och dialogkonst, men adresserar även hur dessa kommunikationssituationer påminner om varandra och visar på hur vissa grundläggande förutsättningar påverkar alla tre, såsom vikten av ett etiskt och ansvarsfullt förhållningssätt samt goda mellanmännsliga relationer.

Fokus för respektive del är:

- Förhandlingsteknik - förberedelser och planering inför förhandlingsprocessen samt analys av egen och motpartens positioner. Denna del innehåller även förhandlingstaktik, konflikter och rättsliga tvister och fördelen med att skapa två nöjda parter.
- Försäljningsteknik - denna del av kursen behandlar ett flertal faktorer som påverkar en försäljningsprocess, såsom personlig försäljningsstil, försäljningsstrategi, kundens köpmotiv, försäljningsprocessens fem faser, avslutsteknik, förutsägande och bemötande av invändningar. Dessutom behandlas hur nöjdare kunder och effektivare försäljning kan bidra till ett företags lönsamhet och framgång.
- Dialogkonst - om konsten att ta tillvara energin i meningsmotsättningar och öka kreativiteten i sociala situationer.