



Kursplan

för kurs på avancerad nivå

Förhandlingsteknik för start-ups
Negotiations for Start-ups

7.5 Höskolepoäng
7.5 ECTS credits

Kurskod: FE6605
Gäller från: HT 2016
Fastställt: 2009-08-28
Ändrad: 2016-03-07
Institution Företagsekonomiska institutionen

Huvudområde: Företagsekonomi
Fördjupning: AXX - Avancerad nivå, kurs/er som inte kan klassificeras

Beslut

Kursplanen är fastställd av studierektor för uppdragsutbildningen vid Företagsekonomiska institutionen, Stockholms universitet 2009-08-28, reviderad 2011-07-15, senast reviderad 2016-03-07.

Förkunskapskrav och andra villkor för tillträde till kursen

120 högskolepoäng. Engelska B.

Kursens uppläggning

Provkod	Benämning	Högskolepoäng
6605	Förhandlingsteknik för start-ups	7.5

Kursens innehåll

Alla förhandlar. Oavsett om det är forskaren som söker forskningsanslag, en designer som söker frilansuppdrag, en ingenjör som diskuterar sin första lön, eller en grupp av entreprenörer som försöker säkra finansieringen för sin nya satsning så kräver alla dessa situationer kunskaper i övertalning och förhandling. Alla företag står och faller med deras försäljning, och de flesta studenter vid SSES partnerskolor kommer någon gång att befinna sig i förhandlingar och i en försäljningsroll, antingen som entreprenörer i sina egna företag, eller som anställda vid exempelvis bioteknikföretag, kreativa företag eller konsultföretag. Att inneha en ledande befattning i någon typ av organisation handlar i huvudsak om att identifiera och lösa konflikter, även läkare kan komma att tvingas hantera tveksamma patienter som vägrar en behandling vilket också kräver kunskaper om förhandling, medling och övertalning.

Förväntade studieresultat

Efter kursen ska studenterna kunna:

- Förstå processen för mänskligt beslutsfattande
- Diskutera vanliga psykologiska tumregler och påverkan (bias)
- Förklara ramverk för förhandlingar såsom BATNA och reservationspris
- Bättre förbereda, planera och agera i förhandlings- och försäljningssituationer
- Förstå dynamiken i bilaterala och multilaterala förhandlingssituationer
- Identifiera användandet av olika förhandlingsstrategier och -ansatser

Undervisning

Det här är en kurs som omfattar 7,5 högskolepoäng (ECTS). Kursen baseras på föreläsningar, litteratur, fallstudier och övningar. Gästföreläsare kommer att bidra till undervisningen. Exempel på ämnen som

kommer att avhandlas i kursen, med tyngdpunkt på förhandling och försäljning:

- Beslutsfattandepsykologi
- Spelteori och beteendekonomi
- Genuseffekter i förhandling och försäljning
- Hur man undviker ett förhandlingssammanbrott
- Flerpartsförhandlingar

Kunskapskontroll och examination

Aktivt deltagande

Pedagogiken i kursen baseras på aktivt lärande och mycket av kunskapen skapas genom deltagande i övningar och i klassrummet; av den anledningen kommer deltagande att antecknas och betygssättas. 75% deltagande krävs för att få godkänt i kursen.

Litteraturtentamen

En litteraturtentamen kommer att hållas halvvägs genom kursen – syftet med den tidpunkten är att säkerställa att alla deltagare har läst litteraturen och att säkerställa att deras uppmärksamhet ligger på övningarna i resten av kursen

Skriftliga uppgifter

Betygsskala

Underkänt (F), Underkänt med kompletteringsmöjlighet (Fx), Tillräckligt (E), Tillfredsställande (D), Bra (C), Mycket bra (B), utmärkt (A)

Undervisningsspråket är engelska.

Övergångsbestämmelser

När kursen inte längre ges, eller när kursinnehållet väsentligen ändrats, har studenten rätt att en gång per termin under de tre följande terminerna efter det att förändringen skett examineras enligt denna kursplan.

Begränsningar

Kursen får inte tillgodoräknas i examen vid Stockholms universitet samtidigt med annan, inom eller utom landet genomgången och godkänd kurs, vars innehåll helt eller delvis överensstämmer med innehållet i denna kurs.

Övrigt

Kursen ges enbart inom Stockholm School of Entrepreneurship (SSES).

Kurslitteratur

Information om Kurslitteraturen kommer att meddelas i samband med kursstarten.