



Kursplan

för kurs på grundnivå

Industriell marknadsföring och försäljning

B2B Marketing and Sales

7.5 Högskolepoäng

7.5 ECTS credits

Kurskod:	FE3331
Gäller från:	HT 2014
Fastställt:	2013-12-02
Institution	Företagsekonomiska institutionen
Huvudområde:	Företagsekonomi
Fördjupning:	G1F - Grundnivå, har mindre än 60 hp kurs/er på grundnivå som förkunskapskrav

Beslut

Denna kursplan är fastställd av Utbildningsnämnden vid Företagsekonomiska institutionen, Stockholms universitet 2013-12-02.

Beslut om upphävande av denna kursplan är fattat av prefekten vid Företagsekonomiska institutionen 2021-06-18.

Förkunskapskrav och andra villkor för tillträde till kursen

45 högskolepoäng avklarade från Företagsekonomi I och Företagsekonomi II, eller motsvarande.

Kursens uppläggning

Provkod	Benämning	Högskolepoäng
3324	Industriell marknadsföring och försäljning	7.5

Kursens innehåll

Kursen ger en överblick över de komplexa förhållanden som industriella marknadsförare ställs inför när de analyserar sina företagskunder, deras inköpsbehov och inköpsprocesser. Studenterna ges sedan fördjupade kunskaper om relationshantering, beslutsprocesser, flödesekonomi, e-handel och relaterade ämnen. Den här kursen ger således både teoretiska kunskaper och praktiska färdigheter i strategisk marknadsföring av varor och tjänster i organisatoriska sammanhang.

Kursen strävar efter att behandla de flesta av följande ämnesområden:

- Industriell marknadsföring
- Organisationers köpbeteende
- Kundrelationer och partnerskap
- Segmentering av och inriktning på affärsmarknader
- Företagsprodukter och tjänster
- Flödesekonomi (supply chain management) och logistik

- Prissättning och finansiering
- Handelskommunikation och mässor
- Försäljningsorganisering och ledning
- Marknadsanalys och forskning

Förväntade studieresultat

Lärandemål

Efter genomgången kurs skall studenten kunna:

Kunskap och förståelse

1. Skilja mellan organisatoriska marknader och konsumentmarknader samt förstå varor och tjänsters unika egenskaper.
2. Förstå vilka konkurrensförhållanden som råder på marknaden och inom relationshantering, organisatoriskt beslutsfattande, flödesekonomi och produktinnovation.

Färdighet och förmåga

3. Jämföra och välja mellan begrepp, modeller och teorier för industriell marknadsföring med betoning på nätverksperspektiv.
4. Analysera B2B-marknader, konkurrens fördelar, tvärfunktionella processer, företagsstrategier och nätverk.

Värderingsförmåga och förhållningssätt

5. Tillämpa kunskaper om köpbeteende, konkurrens- och samarbetsstrategier och strategiska allianser i B2B-sammanhang.
6. Integrera etiska överväganden i hela marknadsföringsmixen för varor och tjänster i realistiska fall.

Undervisning

Kursen består av en kombination av föreläsningar, seminarier, grupparbete samt en betydande andel självstudier. Kursen examineras kontinuerligt genom de olika utbildningsmomenten.

Kursen arbetsinsats (modell: 40 timmar per vecka motsvarande 1,5 ECTS) fördelar sig på följande vis:

Lärrledda föreläsningar: 12 timmar.

Lärrledda seminarier: 9 timmar.

Grupparbeten: 39 timmar.

Självstudier: 110 timmar.

Examination: 30 timmar.

Total arbetsinsats: 200 timmar motsvarande 7,5 ECTS.

Undervisningsspråk är engelska.

Observera att samtliga kursaktiviteter, så som föreläsningar, seminarier, inlämnings- och examinationsmoment, genomförs på engelska då undervisningsspråket är engelska.

Kunskapskontroll och examination

Examinationen sker kontinuerligt genom kursens olika lärandeaktiviteter. Varje examinationsmoment är viktat i relation till sin tyngd och betydelse för kursens sammantagna examination. Studentens resultat från de olika examinationsmomenten summeras till en kurspoäng som översätts till slutbetyg.

Examinationsmoment

Kursen består av följande viktade examinationsmoment

1. Examinationsmoment 1, muntlig presentation av grupparbete: examinerar lärandemål 1, 3, 4, 5; utgör 30% av total kurspoäng.
2. Examinationsmoment 2, grupparbete (essä, case rapport): examinerar lärandemål 2, 3, 4, 6; utgör 20% av total kurspoäng.
3. Individuellt avslutande examinationsmoment, huvudprojekt: examinerar lärandemål 1, 2, 3, 4, 5, 6; utgör 50% av total kurspoäng.

Betyg

Efter fullgjord kurs erhåller studenten betyg enligt en skala relaterad till kursens lärandemål. A, B, C, D och E är godkända betyg. Fx samt F är underkända betyg. Betyget Fx kan kompletteras till betyget E.

En kurs omfattar 100 kurspoäng. För att erhålla ett godkänt slutbetyg krävs ≥ 50 kurspoäng. Slutbetygen på kursen motsvaras av följande poängskala: A: 90-100; B: 80-89; C: 70-79; D: 60-69; E: 50-59; Fx: 45-49; F: 0-44. Betygen motsvarar summan av de poäng en student erhåller (av totalt 100) för de viktade examinationsmoment som utgör kursens kontinuerliga examination.

Varje enskilt examinationsmoment tilldelas 0–100 poäng. Poängen från ett enskilt examinationsmoment multipliceras med sin procentuella vikt, och den sammanlagda poängen för kursens samtliga examinationsmoment summeras till en kurspoäng mellan 0 och 100 som översätts till ett motsvarande kursbetyg mellan A och F.

Samtliga examinationsmoment bedöms enligt en 100-poängsskala.

Studenten ansvarar för att kursens examinationsmoment fullgörs: att ett tillräckligt antal kurspoäng uppnås och ett godkänt slutbetyg erhålls. Det avslutande examinationsmomentet är möjligt att genomgå två gånger med bibehållna kurspoäng från kursens övriga examinationsmoment: 1) under kursens gång; samt, om ett godkänt resultat på kursen (≥ 50 kurspoäng) inte uppnåtts vid det första tillfället, 2) vid kursens andra, schemalagda examinationstillfälle. Kursens övriga examinationsmoment erbjuds en gång.

Godkänt betyg (A–E) på kursen erhålls när student uppnått ≥ 50 kurspoäng.

Underkänt betyg (Fx eller F) på kursen erhålls när student ej uppnått ≥ 50 kurspoäng:

- Om 45–49 kurspoäng uppnåtts erhålls betyg Fx, med möjlighet att inom 3 terminsveckor efter att kompletteringsanvisning meddelats komplettera till betyget E. Om komplettering ej inkommit inom denna tid, och kursens två avslutande examinationsmoment är genomförda, fastställs betyget, innebärande att studenten måste omregistrera sig på kursen, varvid tidigare erhållna kurspoäng förfaller.

- Om 45 kurspoäng uppnåtts erhålls betyg F, innebärande att studenten måste omregistrera sig på kursen, varvid tidigare erhållna kurspoäng förfaller.

Omregistrering innebär att:

- förstagångsregistrerade studenter har förtur till kursens gruppanmälan;
- det avslutande examinationsmomentet kan omexamineras, utan närvaro vid kursens övriga läraaktiviteter och utan att poäng från kursens övriga examinationsmoment tillgodoräknas.

Student som erhållit godkänt betyg på kursen får inte genomgå förnyad examination, komplettera eller fullgöra tidigare ej genomfört examinationsmoment för högre betyg. Ett godkänt betyg kan på students begäran inte ändras till ett underkänt betyg.

Betygskriterier

Kursens betygskriterier är utformade som helhetsomdömen, samlade kvalitativa beskrivningar av vad studenten förväntas prestera för att visa hur väl kursens lärandemål uppnås. Betygskriterierna är baserade på de generella förmågor som uttrycks i högskoleförordningens examensmål (bilaga 2, examensordning). Listan

över förmågor nedan är en sammanställning av dessa examensmål. För att godkännas på kursen ska studenten demonstrera generell förmåga att:

- återge, förstå och förklara kursens innehåll samt kursämnets vetenskapliga grund och metodologi;
- tillämpa kursens innehåll;
- kritiskt analysera kursens innehåll;
- problematisera kursens innehåll;
- i tal och skrift redogöra för och diskutera kursens innehåll;
- bedöma kursens innehåll med hänsyn till samhällliga och etiska aspekter;
- relatera kursens innehåll till aktuella samhällsfrågor;
- motsvara tillräckliga krav på formalia och akribi.

Följande betygskriterier används för att bestämma hur väl studenten demonstrerar dessa förmågor och uppfyller kursens lärandemål, varvid ett välgrundat betygsbeslut kan fattas. En högre betygsnivå förutsätter förmågor på lägre nivåer.

A (Utmärkt)

Studenten visar förmåga att ur ett kritiskt reflekterande helhetsperspektiv förhålla sig till och värdera kursens innehåll; samt överföra och använda insikter i nya betydelsebärande kontexter.

B (Mycket bra)

Studenten visar förmåga att ur ett överordnat och sammanhållet ämnesperspektiv förstå och använda begrepp för att förklara hur kursens olika dimensioner relaterar till varandra, hopkopplas och blir meningsfulla.

C (Bra)

Studenten visar förmåga att behandla kursens innehåll, uppgifter och problemkomplex utifrån flera olika, väl utvecklade men huvudsakligen fristående perspektiv.

D (Tillfredställande)

Studenten visar tillfredställande förmåga att behandla kursens innehåll, uppgifter och problemkomplex på ett, om än djuplodande och välutvecklat, avgörande endimensionellt vis.

E (Tillräckligt)

Studenten visar tillräcklig förmåga att behandla kursens innehåll, uppgifter och problemkomplex på ett, om än djuplodande och välutvecklat, avgörande endimensionellt vis.

Fx (Ottillräckligt)

Studentens kunskaper, förmågor och färdigheter inom kursens område visar mindre brister i helhet eller väsentlig del.

F (Ottillräckligt)

Studentens kunskaper, förmågor och färdigheter inom kursens område visar elementära brister i helhet eller väsentlig del.

Övergångsbestämmelser

När kursen inte längre ges eller kursinnehållet väsentligen ändrats, har studenten rätt att en gång per termin under den påföljande treterminersperioden examineras enligt denna kursplan.

Begränsningar

Kursen får inte ingå i examen tillsammans med en annan kurs, inom eller utom landet, vars innehåll helt eller

delvis överensstämmer med innehållet i denna kurs.

Kurslitteratur

Obligatorisk läsning

The proposed textbook which students will be expected to purchase or have regular access for preparation to participate in both lectures and seminars is:

- Hutt, M.D. & Speh, T.W. (2014). Business Marketing Management: B2B, EMEA edition. United Kingdom: South-Western / Cengage Learning.
- Ett urval av vetenskapliga artiklar (uppdateras varje termin, se kursens studieanvisning).

Rekommenderad läsning

- Anderson, J. C., Narus, J. A. & Narayandas, D. (2009). Business Market Management: Understanding, Creating, and Delivering Value, 3rd ed. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Dwyer, R. F. & Tanner, J. (2008). Business Marketing: Connecting Strategy, Relationships and Learning. New York: McGraw-Hill.
- Woodside, A. G.,ed. (2010). Organizational Culture, Business to Business Relationships and Interfirm Networks. Bingley, UK: Emerald.