



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2010/2011

SPÅ 2902 Business Communication in English - Effective Presentations and Negotiations (Oral)

Studium

Bachelorstudiet i internasjonal markedsføring (2. år)

Kursansvarlig

Institutt

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

7,5

Undervisningsspråk

Engelsk

Innledning

Se engelsk kursbeskrivelse

[KLIKK HER](#)

Læringsmål

Forkunnskaper

Obligatorisk litteratur

Bøker:

Fisher, Roger and William Ury; with Bruce Patton, ed. 1999. Getting to yes : negotiating an agreement without giving in. 2nd ed. London : Random House
Levin, Peter & Graham Topping. 2006. Perfect presentations. 1st.. Open University Press

Artikkelsamling:

Groth, Brian and Gilly Warner-Søderholm. 2010. Compendium of Articles for Negotiations. Oslo: Handelshøyskolen BI

Annet:

Brown, Mark and Peter Cleaverley. 2010. Business cases for negotiation : student handbook : SPÅ 2902. 4th edition. Oslo: BI Forlag
Obligatory lecture notes that are published on It's Learning

Anbefalt litteratur

Bøker:

English - English dictionary, for example: Collins Cobuild, Longman, Webster's or Oxford.
Hansen, Einar. 2007. Bedre engelsk forretningsspråk : spesialordbok i økonomisk administrativt fagspråk. 5. utg. Oslo : Cappelen akademisk forlag.

Tidsskrift:

Magazines: The Economist, Newsweek or Time.

Emneoversikt

Dataverktøy

Læreprosess og tidsbruk

Ressursbruk

Eksamen

Eksamenskode(r)

Hjelpemidler til eksamen

Kontinuasjon

Tilleggsinformasjon