



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2010/2011

VHL 3554 Prisstrategi

Studium

Bachelorstudiet i varehandelsledelse (2. år)

Kursansvarlig

Institutt

Institutt for markedsføring

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

7,5

Undervisningsspråk

Norsk

Innledning

Dette priskurset har en markedsføring tilnærming. Det betyr at kurset vil lære studentene grunnleggende forståelse av hvordan en prisstrategi er knyttet til bedriftens verdiskapning, samt hvordan forbrukerne og konkurrentene i markedet reagerer på forskjellige priser og tall. Kurset inkluderer grunnleggende prinsipper og beregninger som viser hvordan prisendringer påvirker en bedrifts salg og lønnsomhet.

Læringsmål

Kunnskapsmål

Studentene skal kunne organisere, oppsummere samt drøfte ulike teorier relatert til faget prisstrategi.

Ferdighetsmål

Etter endt kurs skal studentene selvstendig kunne utvikle og gjennomføre en analyse av en eksisterende bedrifts prisstrategi, samt komme med konklusjon og forslag på forbedringer.

Holdningsmål

Studentene skal bevisstgjøres og utvikle atferd i faget prisstrategi som er i samsvar med ansvaret man har overfor forbrukerne i et marked.

Forkunnskaper

Krav til forkunnskaper: BØK 3411 Finans og økonomistyring I og MRK 2914 Markedsføring eller tilsvarende Introduksjonskurs i markedsføring og bedriftsøkonomi

Obligatorisk litteratur

Bøker:

Nagle, Thomas T., John E. Hogan og Joseph Zale. 2011. The Strategy and Tactics of Pricing. A Guide to Growing More Profitability. 5th ed. International Edition. Upper Saddle River: Pearson/Prentice Hall. Utvalgte kapitler

Annet:

Utdelt materiale

Anbefalt litteratur

Bøker:

Dolan, Robert J. and Hermann Simon. 1996. Power pricing : how managing price transforms the bottom line. London : Free Press

Emneoversikt

- Kartlegge hvilken verdi kundene tillegger produktet eller tjenesten
- Identifisere variasjon på hvordan kundene verdsetter produktet
- Kartlegge kundenes prissensitivitet
- Identifisere en optimal prisstruktur
- Vurdere konkurrentenes reaksjoner

- Overvåke oppnådd pris på transaksjonsnivå
- Kartlegge kundenes emosjonelle responser
- Analysere om avkastningen forsvarer kostnadene

Dataverktøy

Excel.

Læreprosess og tidsbruk

Arbeid med en simulering står sentralt og det forventes at studentene arbeider med dette gjennom hele kurset. Simuleringen er å utarbeide en prisstrategi for en konkret bedrift. Simuleringen baserer seg på Harvard Business Publishing og kjøres via Internett.

Det utleveres i tillegg én prosjektoppgave som er knyttet direkte til ulike deler av kurset. Studenten bruker prosjektoppgaven til å underbygge simuleringen underveis i kurset. Både simuleringen og prosjektoppgaven legges til grunn for evaluering av arbeidets kvalitet.

Ved kursstart får studentene en oversikt over hvilke tema som foreleses til hvilke tider, herunder hvilke læringsmål som dekkes. Studentene får også utlevert en kjøreplan for når deloppgavene i simuleringen skal innleveres og når de skal gjennomgås i klassen. Innlevering av deloppgavene i simuleringen skjer elektronisk. Gjennomgang av deloppgavene i simuleringen skjer i klassen.

Simuleringen og prosjektoppgaven løses individuelt eller i grupper på 2-3 studenter. Prosjektoppgaven vil være på 3500-4000 ord +/- 10%. Prosjektoppgaven vil inneholde en del som er utformet som et ledelsesdokument, en del som inneholder en faglig begrunnelse for valg av tiltak og forventet effekt, samt en del som inneholder en egevaluering av prosjektoppgaven. Prosjektoppgaven leveres inn ved slutten av semesteret. I prosjektoppgaven vil studentene synliggjøre i hvilken grad de har tilegnet seg kunnskap i faget, samt utviklet de holdninger som ønskes.

Kurset gjennomføres med 40 kurstimer. Av disse er 26 timer ordinære forelesninger hvor pensum blir gjennomgått mens 14 timer er avsatt til simulering.

Anbefalt tidsbruk i kurset:

Aktivitet	Timebruk
Deltagelse i undervisningen	26
Simulering i undervisningen	14
Forberedelse til forelesning/lese litteratur	80
Arbeide med prosjektoppgave og simulering	80
Anbefalt tidsbruk totalt	200

Ressursbruk

Aktiviteter per kursgjennomføring
Forelesninger
Simuleringscase
Sentralt koordinert veiledning
Totalt

Tidsbruk
26 timer
14 timer
5 timer
45 timer

Eksamen

Innleveringsoppgave som består av simulering som baserer seg på Harvard Business Publishing og skal leveres både i papirutgave og elektronisk via Internett. Simulering løses individuelt eller i grupper på 2-3 studenter.

Prosjektoppgave løses individuelt eller i grupper på 2-3 studenter.

Prosjektoppgaven vil være på 3500 - 4000 ord +/- 10%, eksklusive fremside, innholdsfortegnelse og referanseliste. Prosjektoppgaven vil inneholde en del som er utformet som et ledelsesdokument, en del som inneholder en faglig begrunnelse for valg av tiltak og forventet effekt, samt en del som inneholder en egevaluering av simuleringen. Prosjektoppgaven leveres inn både på papir og elektronisk ved slutten av semesteret gjennom It's Learning. Det vil bli kjørt plagieringskontroll av alle innleverte arbeider.

Eksamenskode(r)

VHL 35541 Innleveringsoppgave (simulering), teller 40 % for å oppnå karakter i kurset VHL 3554 prisstrategi, 7,5 studiepoeng.

VHL 35542 Prosjektoppgave, teller 60 % for å oppnå karakter i kurset VHL 3554 prisstrategi, 7,5 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Alle hjelpemidler tillatt.

Kontinuasjon

Kontinuasjonseksamen ved neste ordinære gjennomføring av kurset.

Tilleggsinformasjon