



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2012/2013

BTH 3203 Bacheloroppgave - Salgsledelse og personlig salg

Studium

Bachelorstudiet i markedsføring (3. år)

Kursansvarlig

Gorm Kunøe

Institutt

Institutt for markedsføring

Semester

Vår

Studiepoeng

15

Undervisningsspråk

Norsk

Innledning

Denne bacheloroppgaven vil i kombinasjon med kurset BST 3202 Salgsledelse og personlig salg, 15 studiepoeng utgjøre en fordypning i fagområdet på 30 studiepoeng. Studenter ved Bachelorstudiet i markedsføring som har denne kombinasjonen, vil få påskrift om fordypning-på sitt endelige vitnemål.

Bacheloroppgaven er et større selvstendig arbeid der studentene skal vise at de kan gå inn i en problemstilling innen temaer relatert til salgsledelse og personlig salg og ta helhetlig ansvar for å løse denne på en god måte.

Læringsmål

Kunnskapsmål

- Studentene skal gjennom arbeidet med oppgaven tilegne seg teoretisk forståelse for viktigheten av salgsfunksjonen i bedrifter
- Studentene skal gjennom arbeidet med oppgaven tilegne seg forståelse for betydningen av salgsledelse
- Studentene skal gjennom arbeidet med oppgaven tilegne forståelse for helhetlige perspektiv ved salg og salgsledelse

Ferdighetsmål

Studentene skal kunne utarbeide en velskrevet rapport om en konkret problemstilling knyttet til en bedrift, gjennomføre en metodisk korrekt undersøkelse av bedriftens problem og presentere resultatene sammen med den teoretiske plattform for oppgaven på en helhetlig måte

Holdningsmål

- Studentene skal trenes i kritisk refleksjon
- Studentene skal trenes i forståelsen av et problem ut fra en teoretisk bakgrunn
- Studentene skal trenes i å ta kontakt med en bedrift og få i gang et relevant samarbeid om bacheloroppgaven

Forkunnskaper

Studentene må ha inngående kunnskaper om personlig salg, salgsledelse og salgsrelaterte temaer. Dessuten må studentene ha grunnleggende kunnskaper i samfunnsvitenskapelig metode.

Obligatorisk litteratur

Bøker:

Løwendahl, Bente R. og Fred Wenstøp. 2008. Skriv gode oppgaver! : praktisk innføring i bruk av informasjon, effektiv skriving og samarbeid med bedrifter og andre organisasjoner.

Cappelen akademisk

Saunders, Mark N.K., Philip Lewis, Adrian Thornhill. 2012. Research methods for business students. 6th ed. Financial Times Prentice Hall

Anbefalt litteratur

Emneoversikt

Studentene er selv ansvarlig for å finne emne eller problemområde som er egnet for skriving av bacheloroppgaven.

Dataverktøy

Kurset støttes av BIs læringsplattform, og studentene må ha tilgang til PC med aktuell programvare. Det tilbys opplæring/veiledning i anvendelse av statistikkprogram (SAS JMP) og litteratursøk på biblioteket.

Læreprosess og tidsbruk

Studentene forventes å ta et selvstendig ansvar for arbeidet med bacheloroppgaven. Derfor forutsetter veiledning og seminarer at studentene gjør et arbeid i forkant som danner grunnlag for diskusjoner og veiledning.

Studentene skal fylle ut et registreringsskjema hvor det valgte tema oppgis. Deretter blir studentene tildelt veileder. Kurset gjennomføres over ett semester og omfatter både seminarer og veiledning. [Se også retningslinjer for skriving av bacheloroppgaver.](#)

Undervisningen omfatter 4 seminarer. Til hvert seminar skal studentene normalt forberede og presentere, og/eller levere inn materiale på forhånd.

Det tilbys inntil 3 timer individuell veiledning for hver studentgruppe. Seminarundervisningen er obligatorisk. Studenter som ikke har deltatt på seminarene og/eller ikke har levert dokumentasjon må forvente å bli innkalt til muntlig høring.

Aktivitet	Tidsbruk
Deltakelse i introduksjonsforelesning	2
Deltakelse i bibliotekets informasjon	2
Forberedelse til seminarer	40
Uarbeide delinnleveringer underveis	80
Deltakelse i seminarer, 4 x 2 timer	8
Arbeid med oppgaven	265
Individuell veiledning	3
Totalt anbefalt tidsbruk	400

Det er krav om to innleveringer i løpet av semesteret hvor det arbeides med bacheloroppgaven. Innleveringene er en forutsetning for å få levere bacheloroppgaven.

Ressursbruk

Aktiviteter pr. kursgjennomføring	Klasserom	Avregnes v/ innlev	Tidsbruk
Forelesninger	2		2
Seminartimer 40 studenter og 4 seminargjennomføringer	32		32
Individuell veiledning pr. oppgave 3 veiledningstimer = 1,5 ressurstime pr. oppgave		24	24
Ramme for faglig ressursbruk	34	24	58

Eksamen

Kurset avsluttes med innlevering av en Bacheloroppgave. Evaluering av bacheloroppgaven teller 100 %. Oppgaven kan besvares individuelt eller i grupper på inntil tre studenter. Det anbefales at oppgaven løses i grupper.

Eksamenskode(r)

BTH 32031 - Bacheloroppgave i Salgsledelse og personlig salg, teller 100% for å oppnå karakter i kurset BTH 3203, 15 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Alle hjelpemidler tillatt.

Kontinuasjon

Kontinuasjon ved neste ordinære gjennomføring av kurset.

Tilleggsinformasjon