



APPLIES TO ACADEMIC YEAR 2013/2014

## **BMP 2340 Sales Management and Sales Personnel Development**

### **Programme**

Bachelor of Management

### **Responsible for the course**

Gorm Kunøe

### **Department**

Department of Marketing

### **Term**

According to study plan

### **ECTS Credits**

30

### **Language of instruction**

Norwegian

### **Introduction**

### **Learning outcome**

### **Prerequisites**

### **Compulsory reading**

#### **Books:**

Cialdini, Robert B. 2011. Påvirkning : teori og praksis. 2. utg. Abstrakt forlag  
Kunøe, Gorm. 2010. Salg og salgsledelse med CRM - systemer. ScanForum  
Petersen, Eirik. 2009. Nå dine salgsmål! : grunnleggende salgsteknikk for alle som jobber med kunder..  
Universitetsforlaget  
Wennberg, Bodil. 2001. EQ : emosjonell intelligens i livet og på jobben. Damm

#### **Articles:**

Alvesson, Mats. 2011. Hvordan motivere individer. Magma. nr. 3. 8 sider  
Berg, Morten Emil. 2010. Coaching og jakten på identitet. Magma. nr. 2. 8 sider  
Hennestad, Bjørn W. 2012. Endringsledelse og sticky culture. Magma. nr. 8. s. 59-67  
Henriksen, Asle Rein. 2003. Etikk og lønnsomhet. Magma. 6 (4)  
Hofsvang, Ellen. 2002. Butikk og etikk. Verdensmagasinet X. 11 (5)  
Kunøe, G.. 1998. Account management og key account management. BI  
Lund, Elisabeth. 2005. Vi godtar uetiske handlinge. Økonomisk Rapport. 32 (13)  
Løvhaug, Johannes W. 2004. Når dårlig moral blir rasjonell. Apollon. 12 (2)  
Nyeng, Frode. 2002. Næringslivsetikk – besluttsomhetens kontra følsomhetens etikk. Magma. 5 (3)

#### **Collection of articles:**

Artikkelsamling av norskspråkede, etiske artikler

#### **Other:**

Appendix 3: Markedsføringsloven  
Appendix 4: Lov om personopplysninger  
Appendix 5: Lov om forbrukerkjøp

### **Recommended reading**

#### **Books:**

Berg, Petter A. 2012. Kunsten å selge : etablere, beholde og utvikle salgsrelasjoner. 5. utg. Cappelen Damm akademisk  
Johnston, Mark W., Greg W. Marshall. 2011. Churchill/Ford/Walker's sales force management. 10th ed. McGraw-Hill/Irwin

## **Course outline**

## **Computer-based tools**

## **Learning process and workload**

### **Examination**

At the end of the program the students hand in a term paper which counts 60% of the total grade. The paper can be written in teams of up to 3 students. The maximum length of the paper is 25 pages.

There is also a five-hour individual written exam that counts 40% of the grade.

Both evaluations must be passed to obtain a certificate for the program.

### **Examination code(s)**

BMP 23401 - term paper, accounts for 60% to pass the program BMP 2340, 30 credits.

BMP234XX - individual 5 hours written exam, accounts for 40% to pass the program BMP 2340, 30 credits.

Both evaluations must be passed to obtain a certificate for the program.

### **Examination support materials**

### **Re-sit examination**

At the next ordinary exam.

### **Additional information**