



## BST 1140 Forretningsutvikling og teknologi

### Studium

Bachelorstudiet i markedsføring (3. år), Bachelorstudiet i økonomi og administrasjon (3. år), Valgkurs

### Kursansvarlig

Bo H Christensen, Petter Gottschalk

### Institutt

Institutt for ledelse og organisasjon

### Semester

Se studieplan for aktuelt studium

### Studiepoeng

15

### Undervisningsspråk

Norsk

### Innledning

Dette kurset vil i kombinasjon med BTH 1141 Bacheloroppgave – Forretningsutvikling og Teknologi (15 studiepoeng) utgjøre en fordypning på 30 studiepoeng, og gi påskrift om fordypning på vitnemålet. Gjelder for studenter på Bachelorstudiet i økonomi og administrasjon samt Bachelorstudiet i markedsføring. Dette kurset kan for øvrig benyttes som valgkurs på 3. år for andre bachelorstudier ved BI.

Fordypningen skal gi studentene dyptgående, ledelsesorientert kunnskap og forståelse for hvordan bedrifter kan anvende moderne informasjons- og kommunikasjonsteknologi for å styrke sin konkurranseposisjon. Vårt perspektiv er at riktig fokus og god anvendelse av IKT kan gjøre virksomheter mer effektive, - være et virkemiddel i innovasjonsprosesser, eller inngå som et sentralt element i de produkter og tjenester bedriften leverer. I tillegg legger vi vekt på at smart anvendelse av informasjonsteknologi åpner for en mer effektiv dialog med markedet, ikke minst ved anvendelse av e-marketing og WEB-shopper. Kurset skal gi studentene forståelse for de problemstillinger som er viktige i ledelse av IT-satsinger som støtter forretningsmessig utnyttelse av informasjonsteknologi gjennom implementering av IT-strategi.

Studentene skal lære hvordan digitale forretningsprosesser utvikles, forbedres og utnyttes. Studentene skal også lære hvordan digitale forretningsprosesser samvirker med kunnskapsprosesser i organisasjoner og mellom organisasjoner. Studentene skal lære hvordan virksomhetsstrategi spiller sammen med strategisk bruk av IT på en optimal måte for digital virksomhetsutvikling.

### Læringsmål

#### Kunnskapsmål

Etter endt kurs skal studentene:

- Forstå hvilke typer forretningssystemer som anvendes i mellomstore og store virksomheter (Infrastruktur). Dette inkluderer bl.a. kunnskap om ERP-systemer (Enterprise Resource Planning) og CRM-systemer (Customer Relationship Management)
- Forstå hvilke kvaliteter som kjennetegner et moderne forretningssystem, og hvilke strategier systemleverandørene har for å posisjonere seg i et internasjonalt marked.
- Forstå hvordan forretningssystemer anskaffes, implementeres, anvendes og forvaltes for å oppnå best mulig effekt.
- Skape innsikt i det teoretiske fundamentet bak begreper som e-commerce, e-business og e-collaboration.
- Skape innsikt i ulike digitale forretningsrelasjoner så som B2B (Business-to-Business) og B2C (Business-to-Consumer)
- Forstå innholdet i begrepet "digital forretningsdrift" og skape innsikt i teorier og modeller for utvikling og utnyttelse av digitale forretningsmodeller og prosesser
- Forstå sammenhengen mellom understøttende teknologi, prosesser og forretningsutvikling
- Forstå hvordan digital virksomhetsutvikling kan gjennomføres i kunnskapsbedrifter med verdikonfigurasjonen verdiverksted
- Forstå hvordan IT-ressursene styres i et strategisk perspektiv, det vil si utvikling og implementering av IT-strategier.

#### Ferdighetsmål

Etter endt kurs skal studentene:

- Kunne beskrive av samvirket mellom systemer og prosesser (prosessdigitalisering)
- Kunne analysere konsekvensene for virksomheten ved innføring av digital forretningsdrift
- Kunne formulere krav til funksjonelle løsninger og hvordan de bør implementeres

- Kunne definere kunnskapsnivåer og kunnskapskategorier i digital virksomhetsutvikling
- Ha opparbeidet ferdigheter i praktisk bruk av et moderne nettbasert forretningssystem

### Holdningsmål

Etter endt kurs skal studentene:

- Ha et totalperspektiv på konsekvenser ved digitale forretningsprosesser, inkludert etiske vurderinger ved digitale forretningsprosesser og selvbetjening
- Nysgjerrighet i forhold til å forstå kunnskapsutvikling i elektronisk forretningsdrift
- Interesse for å identifisere muligheter for digital forretningsdrift i en organisasjon
- Vilje til å innføre digitale forretningsmodeller
- Evne å sette seg inn i en digital hverdag for virksomheter

### Forkunnskaper

Kurset forutsetter 2 års høyskoleutdanning innen økonomi og administrasjon, markedsføring eller tilsvarende.

### Obligatorisk litteratur

#### Bøker:

Chaffey, Dave, Gareth White. 2011. Business information management : improving performance using information systems. 2nd ed. Prentice Hall

Chaffey, Dave. 2011. E-business & e-commerce management : strategy, implementation and practice. 5th ed. Financial Times Prentice Hall

#### Annet:

Artikler og annet forelesningsmateriale (Skal avklares nærmere)

### Anbefalt litteratur

#### Annet:

Skal avklares nærmere

### Emneoversikt

#### **Forretningssystemer; Anskaffelse og implementering**

- Virksomhetsarkitektur; Forretningsarkitektur og IT-arkitektur
- Kategorier av forretningssystemer; så som CRM, ERP, e-handel etc.
- Systemleverandører og deres strategier
- Fra behovsanalyse til kontrakt
- Fra kontrakt til effektiv anvendelse (forretningssystem i bruk)
- Cloud Computing; Internett - muligheter og begrensinger
- Mobile Computing

#### **Elektronisk forretningsdrift; Logistikk og salg**

- Sentrale begreper i "elektronisk forretningsdrift"
- Begrepsavklaringer med hensyn til E-Commerce, E-Business, E-Collaboration
- Drøfte begrepet Business-to-Business versus Business-to-Consumer
- WEB-shops,- Arkitekturer for effektiv netthandel
- PIM (Product information Management)
- E-marketing og kampanjestyring
- Bruk av sosiale medier i markedsføring og salg
- Business Intelligence (Analytisk CRM)

#### **IT-strategier og forretningsstrategier**

- Verdikonfigurasjoner & Verdikjedeintegrasjon
- Strategiimplementering
- Kunnskapsledelse
- Informasjonsteknologiens posisjon i forretningsutvikling og entreprenørskap
- Outsourcing

#### **Case**

- Bedriftseksempler

### Dataverktøy

Studentene vil bli gitt fri tilgang til et ledende nettbasert forretningssystem, sannsynligvis Xledger [www.xledger.no](http://www.xledger.no). Hensikten er å gi studentene en opplevelse av hva det vil si å gjennomføre salgs- og innkjøpsprosesser i et moderne forretningssystem.

### Læreprosess og tidsbruk

Kurset gjennomføres med 90 timer forelesninger. Forelesningen omfatter casearbeid og casene som benyttes i undervisningen vil være direkte eksamensrelevant.

I løpet av semesteret vil det bli utlevert 2 øvingsoppgaver/case som studentene skal løse i grupper på inntil 3 personer.

Anbefalt tidsbruk for studentene:

| Aktivitet                                    | Timer      |
|----------------------------------------------|------------|
| Deltakelse i undervisningen                  | 90         |
| Forberedelse til forelesning/lese litteratur | 180        |
| Arbeid med oppgaver                          | 130        |
| <b>SUM</b>                                   | <b>400</b> |

### Ressursbruk

80 timer - Forelesninger

10 timer - Foreleserledet oppgavegjennomgang

90 timer totalt

### Eksamen

Kurset avsluttes med en fem timers individuell skriftlig eksamen.

### Eksamenskode(r)

BST 11401 Skriftlig eksamen, teller 100% for å oppnå karakter i kurset BST 1140 Forretningsutvikling og teknologi, 15 studiepoeng.

### Hjelpemidler til eksamen

Enkel kalkulator er tillatt.

Under punktet eksamensinformasjon i studiehåndboken på web finnes det definisjoner av hjelpemidler ved skriftlig skoleeksamen. Legg særlig merke til bruk av kalkulator. <http://www.bi.no/studiehandbok/hjelpemidler>.

### Kontinuasjon

Kontinuasjonseksamen tilbys ved neste ordinære gjennomføring av kurset.

### Tilleggsinformasjon