



APPLIES TO ACADEMIC YEAR 2014/2015

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 – besluttomhetens 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. 2013. Sales force management. 11th ed. Routledge. Tidligere utg. : Churchill/Ford/Walker's sales force management

Course outline**Computer-based tools****Learning process and workload****Examination**

TAAt 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

None

Re-sit examination

At the next ordinary exam.

Additional information