



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2016/2017

## VHL 3403 Innføring i norsk og internasjonal varehandel

### Studium

Bachelorstudiet i Retail Management (1. år)

### Kursansvarlig

Odd Gisholt

### Institutt

Institutt for regnskap - revisjon og foretaksøkonomi

### Semester

Se studieplan for aktuelt studium

### Studiepoeng

7,5

### Undervisningsspråk

Norsk

### Innledning

Varehandelen er en av Norges største næringer. Den består av en rekke bransjer med til sammen flere hundrede tusen ansatte. Den er den største arbeidsgiveren i neste alle landes fylker. Næringen er i rivende utvikling både nasjonalt og internasjonalt. Varehandelen er i dag kjennetegnet ved at den omfattes av store enheter som er utsatt for sterkt konkurranse. Den er derfor avhengig av effektiv og rasjonell drift for å være lønnsom.

### Læringsmål

#### Kunnskapsmål

Etter endt kurs skal studentene ha fått grunnleggende kompetanse om varehandelsmarkedene og rammebetingelsene for handel i Norge og utlandet. De skal ha fått inngående kunnskaper om de viktigste bransjene innen næringen. De skal også forstå forholdet mellom industri (leverandørene) og handel.

#### Ferdighetsmål

Etter endt kurs skal studenten kunne anvende tilegnede kunnskaper i arbeidet med problemstillinger innen norsk og internasjonal varehandel. De skal kunne forstå forskjellen på strategisk og praktisk operativt arbeid i varehandelsbedriftene.

#### Holdningsmål

Etter endt kurs skal studenten ha utviklet forståelse for næringens betydning for verdiskapningen i samfunnet. De skal kunne stille kritiske spørsmål og reflektere over næringens ansvar for en bærekraftig utvikling, særlig når det gjelder miljø og service.

### Forkunnskaper

Ingen

### Obligatorisk litteratur

#### Bøker:

Institutt for bransjeanalyser AS. 2016. Detaljhandelsboken 2016. Andhøy

#### Artikkelsamling:

Odd Gisholt. 2016. Artikkelsamling for Innføring i norsk og internasjonal varehandel. Artikkene vil bli gjort tilgjengelig via Itslearning.

Innhold:

Franchising som organisasjonsform; hva er konsekvensen for arbeidstakerne? av Torstein Nesheim i Magma 2/2010

Medarbeiderkompetanse og motivasjon er detaljhandelens viktigste konkurransemiddel, av Jan Ivar Fredriksen i Magma 5/2010

Venner og kjente – hvordan hjelper de deg til å bedre lønnsomheten i næringsklynger, av Robert Dahlstrøm m.f. i Magma 5/2010

Markedsføring av kjøpesentre i Norge, av Odd Gisholt i Magma 6/2010

Alle må føle bunnlinjeansvar, av Charlotte H. Lem i Magma 5/2011

Å estimere handelsområder uten å følge kundene hjem, av Auke Hunneman og Rutger van Oest i Magma 3/2012 Favaro, Ken, 2009. Five Rules for Retailing in a Recession. Harvard business review, 87(4).

Ton, Zeynep, 2012. Why good jobs are good for retailers: some companies are investing in their workers and reaping healthy profits. Harvard business review, 90(1 2).

Thaler, Richard H, 2013. Smarter information, smarter consumers: changes in technology and disclosure rules will help shoppers make better decisions. Get ready for the rise of the "choice engine".(The Big Idea). Harvard business review, 91(1-2).

## Anbefalt litteratur

### Bøker:

Hillesland, Jan. 2011. The fundamentals of retail and shopper marketing. BigBlue & Company AS

Nordfält, Jens. 2011. In-store marketing : on sector knowledge and research in retailing. Market

### Emneoversikt

- Detaljhandel i Norge
- Engroshandel i Norge
- Import av handelsvarer
- Eksport av handelsvarer
- Internasjonal varehandel
- Forholdet mellom industri og handel
- Handelstrender; kjøpesentre, sentrumshandel
- E-handel
- Handelens samfunnsansvar

### Dataverktøy

Det benyttes ingen spesielle dataverktøy i kurset.

### Læreprosess og tidsbruk

Kurset gjennomføres med forelesninger av faglærere, diskusjoner, øvingsoppgaver, forelesninger med eksterne bidragsyttere og bedriftsbesøk.

Øvingsoppgavene innleveres på itslearning til 2 forskjellige oppgitte tider i semesteret. Oppgave 1 omhandler norsk handel, og oppgave 2 gjelder internasjonal handel. Oppgavene vil bli gjennomgått i forelesningstidene uken etter innleveringene.

Anbefalt tidsbruk:

Aktivitet	Timebruk
Forelesninger	36
Forberedelse til forelesningene	36
Arbeid med pensum / selvstudium	62
Forberedelse av 2 øvelsesoppgaver	62
Eksamen	4
<b>Anbefalt tidsbruk totalt</b>	<b>200</b>

### Ressursbruk

Forelesninger 36 timer

Vurdering og tilbakemelding av øvingsoppgavene 9 timer (tilbakemeldingen blir gitt i klassen)

### Eksamen

Kurset avsluttes med en skriftlig eksamen på fire (4) timer.

### Eksamenskode(r)

VHL 34031 Skriftlig eksamen, teller 100 % for å oppnå karakter i kurset VHL 3403 Innføring i norsk og internasjonal varehandel, 7,5 studiepoeng.

### Hjelpemidler til eksamen

Ingen hjelpemidler er tillatt til eksamen.

**Kontinuasjon**

Kontinuasjon tilbys hvert semester.

**Tilleggsinformasjon**