



Ordinær (EKSAMEN) - individuell

| | |
|----------------------|---|
| Studium: | BKI - Kreativitet, Innovasjon og Forretningsutvikling |
| Emnenavn: | FUI3400 Forretningsutvikling og Innovasjon, Fordypning Salg |
| Emneansvarlig: | Patrick Verde |
| Eksamensdato: | 24.03. 10 |
| Klokkeslett: | kl 09.00 – kl.12.00 (+ 15 minutter til å ordne papirene) |
| Eksamenstype: | Ordinær eksamen som teller 100% av slutt karakter |
| Hjelpemidler: | ingen |
| Eksamensform: | Skriftlig individuell |
| Karakterskala: | Gradert karakter |
| Vurderingskriterier: | Se Forskriftene om opptak, studier og eksamen, § 31 |
| Sensur | Se Forskriftene om opptak, studier og eksamen, § 30 |

Oppgaven er på 2 sider, inkl. denne forsiden.

Lykke til!

Det gis tre oppgaver. Du skal besvare oppgave 1 og så enten oppgave 2 eller 3. Besvarelsen av oppgave 2 eller 3 vektet med 2/3, mens besvarelsen av oppgave 1 vektet med 1/3 ved fastsettelse av den endelige karakter

Det er likegyldig hvilken rekkefølge du svarer, men du må være nøye med å påføre riktig spørsmålsnummer og del - nummer foran hvert svar.

1. "Historien om salgsyrket kan sees som en fortelling om rasjonalisering og standardisering av praksis.". Utdyp hva som menes med dette utsagnet og illustrer med et eksempel fra utviklingen av salgspraksis/teknikk

Og så må du besvare enten oppgave 2 eller oppgave 3.

2. Det kan hevdes at "Salg dreier seg om påvirkning". Det kan videre hevdes at bevisst påvirkning dreier seg om å utnytte automatiserte reaksjonsmønstre.
- Forklar hva som menes med automatiserte reaksjonsmønstre og hvorfor de utvikles. *eksempel - svar*
 - Gi deretter et eksempel på et slikt reaksjonsmønster og hvordan det kan utnyttes av selgere.
 - Drøft til slutt forutsetninger for at denne form for påvirkning skal lykkes
3. Integrasjonsforhandlinger krever forberedelser som er svært forskjellig fra forarbeidet til fordelingsforhandlinger og læreboka beskriver i hovedsak sju kritiske oppgaver som må håndteres i forberedelsesfasen.
- Redegjør kort for forskjellen mellom integrasjons- og fordelingsforhandlinger
 - Redegjør deretter kort for hver av de sju kritiske oppgavene i forberedelsene til en integrasjons forhandling