



Välkommen till Högskolan i Gävle och Akademin för utbildning och ekonomi

KURSNAMN Ledarskap i säljande organisationer 30 hp

KURSKOD FEG252

ANMÄLNINGSKOD 11163

KURSVECKOR 36-03

[KURSPLAN](#)

SCHEMA - schemat kompletteras fortlöpande.

PERIOD FÖR KURSREGISTRERING I STUDENTPORTALEN 2015-08-24—2015-08-30

KURSANSVARIG Jonas Kågström

KONTAKTUPPGIFTER jkm@hig.se www.facebook.com/jonaskagstrom www.goo.gl/0P39Z3

KURSADMINISTRATION Eva persson

KONTAKTUPPGIFTER kurs-aue@hig.se

Om du avbryter dina studier inom tre veckor från kursens startvecka, s.k. tidigt avbrott, ska du anmäla detta i Studentportalen. Om du avbryter senare än tre veckor anmäler du det till kursadministrationen.

KOM IGÅNG MED STUDIerna!

Mer information på www.hig.se/nystudent

1 DATORKONTO

Nya studenter kan hämta datorkonto via webkonto.student.hig.se tidigast två veckor före teminstart. Datorkontot ger dig tillgång till Högskolans webbtjänster.

2 STUDENTPORTALEN

Registrera dig på din kurs i Studentportalen via studentportal.hig.se

3 BLACKBOARD

På lärplattformen Blackboard hittar du kursmaterial. Logga in i Blackboard via Studentportalen, sök fram din kurs och skriv in/enrolla dig i kursen.

Kurs-ID i Bb; Ledarskap i säljande organisationer 30 hp, HT15

Access-kod; Eventuell accesskod skickas ut via e-post

Period för enrollment v. 34 till v. 35

Bra att veta om tentamen

Det är obligatoriskt att anmäla sig till salstentamen och omtentamen på Högskolan i Gävle. Till salstentamen på campus ska du anmäla dig i Studentportalen senast tio dagar före tentamensdagen. Om du missar att anmäla dig får du endast skriva tentamen i mån av plats. Du som vill skriva tentamen på annan ort måste ansöka om detta. Ansökan ska vara inlämnad senast tre veckor före tentamensdagen. Läs mer på www.hig.se/tentamen



Ledarskap i säljande organisationer, 30 hp

Välkommen till en lång kurs med ett långt namn!

Jonas Kågström heter jag som är kursansvarig för den här kursen. Till min hjälp har jag ett team bestående av Pär, Elena, Kristina och Lars-Johan. Tillsammans ska vi se till att utveckla era intressen inom ledarskap och se till att ni är väl förberedda inför exjobbsterminen. Det är tredje gången denna kurs går i någon form och jag har varit med sen starten, och jag blir lika glad varje gång det är dags! Det är en mycket speciell kurs eftersom vi får "rå om" er under så lång tid. Det gör att vi hinner känna varandra väl och hinner hitta de områden som Ni vill utvecklas inom. För att underlätta dialogen mellan er och mig som kursansvarig så har vi även i år en facebookgrupp www.goo.gl/0P39Z3 som ni kan gå med i – som en del av er säkert redan hört så har jag rykte om mig att nästan "alltid" vara online och det är helt ok att "adda" mig också så kan vi lättare chatta om kursen! ;)

Men sen är det viktigt att direkt slå fast att detta är en kurs med ett högt tempo och höga krav på kvalitet. Mäklarbranschen och vi vill ha det så! Vi kommer att ha löpande examination och det kommer vara många tuffa uppgifter från "Dag 1". Det är alltså av största vikt att komma igång med kursen direkt och att prioritera den högt.

Fastighetsmäklarprogrammet är en utbildning som leder fram till en examen i företagsekonomi och måste därför leva upp till de krav som ställs på en sådan utbildning. Denna kurs har två huvudsakliga uppgifter som är kopplade till de examensmål som ställs gällande företagsekonomiska utbildningar på kandidatnivå.

Den ena uppgiften är kopplad till kravet att ni studenter ska ha "bred och djup kunskap och förståelse inom huvudområdet för utbildningen". Detta innebär att ni förväntas ha god kunskap och förståelse för företagsekonomi som ämne och kunna leva upp till krav på bredd och djup. Denna kurs ska se till att bredda er ämnesmässiga bas genom att ni får läsa ämnesområden som ni tidigare inte har studerat.

Den andra uppgiften är kopplad till krav på att ni studenter ska ha kunskap om områdets vetenskapliga grund och kunskap om tillämpliga metoder inom området. Detta innebär att ni under kursen kommer att utveckla er förmåga att framställa vetenskaplig kunskap och tränas i att verka som forskare inom ämnesområdet företagsekonomi.

Sedan finns också en tanke om att kursen ska utveckla era färdigheter som mäklare. Ni kommer att få läsa in er på ämnesområden som är viktiga om ni ska verka som ledare inom mäklarbranschen. Metodfrågor är också centrala i dagligt arbete. Även i en yrkesroll är det viktigt att kunna ta fram ny kunskap, lösa problem och säkerställa information.

Kursen är uppdelad i fyra delar där vi under första halvan av terminen kommer läsa in oss på ledarskapsteori på A- och B-nivå. Sen följer en fördjupning dels av ledarskapsämnet på C-nivå, och en fördjupning inom sälj- & affärsmannaskap. Den andra halvan av terminen innehåller också det vi kallar för "B-uppsats", ett moment där ni en trygg miljö får göra ett rejält genrep inför vårens C-uppsats. Förra årets kunde ungefär var fjärde student hitta sitt C-uppsatsämne under B-uppsatsen och fick på så vis ett kanonbra försprång inför våren! Gemensamt för alla de fyra delarna är att vi försöker lyfta fram de delar av "ledarskap" som är specifikt för mäklaryrket och den senaste forskningen inom området. Tillsammans kommer vi göra HT15 till en termin där ni utvecklas som person och står bättre rustade än de flesta både inför C-uppsatsen och ett framtida yrkesliv som ledare i en säljande organisation!

Hjärtligt välkomna!

Jonas Kågström, Dr.