

Prel schema

Utbildning: IHM Sales & Marketing Management

Klass: A

Klasskod: G:SMM21H:A

Kursnamn: IHM Sales & Marketing Management

V	Datum	Dag	Tid	Titel
35				
	2021-09-02	To	13.00-19.00	L1. Introduktion - ledning och styrning av sälj- och marknadsfunktionen
	2021-09-03	Fr	09.00-15.30	L2. Hur påverkan bör utformas för att ge effekt
37				
	2021-09-16	To	13.00-19.00	L4. Juridik och etik kring köp, marknadskommunikation och försäljning del 1
	2021-09-17	Fr	09.00-15.30	L5. Juridik och etik kring köp, marknadskommunikation och försäljning del 2
	2021-09-17	Fr	16.00-16.00	Kunskapstest 1 - bör genomföras innan Hemuppgift 1
40				
	2021-10-05	Ti	13.00-19.00	L3. Resurser och kanaler för påverkan
	2021-10-06	On	09.00-15.30	L6. Nuläge och val av taktisk inriktning
	2021-10-06	On	16.00-16.00	Hemuppgift 1 (inlämnas senast 13/10 kl 13)
42				
	2021-10-21	To	13.00-19.00	L7. Köplogik och påverkan
	2021-10-22	Fr	09.00-15.30	L8. Utformning av påverkan för att utlösa önskvärda effekter
45				
	2021-11-10	On	13.00-19.00	L9. Att skapa samspel mellan sälj- och marknadsfunktionen
	2021-11-11	To	09.00-15.30	L10. Hur skapa en effektiv sälj- och marknadsfunktion
	2021-11-11	To	19.00-19.00	Kunskapstest 2 - bör genomföras innan Hemuppgift 2
47				
	2021-11-23	Ti	13.00-19.00	L11. Hur leda sälj- och marknadsfunktionen
	2021-11-24	On	09.00-15.30	L12. Sammanfattning
	2021-11-24	On	16.00-16.00	Hemuppgift 2 (inlämnas senast 1/12 kl 13)
48				
	2021-12-02	To	13.00-19.00	Introduktion till projektarbetet samt arbete i grupp
	2021-12-03	Fr	09.00-15.30	Handledning 1 samt arbete i grupp
49				
	2021-12-09	To	10.00-12.00	Handledning 2
50				
	2021-12-16	To	10.00-12.00	Handledning 3 via Teams
2				
	2022-01-10	Må	13.00-13.00	Inlämning projektarbete
	2022-01-14	Fr	13.00-17.00	Redovisning projektarbete
5				
	2021-02-10	To	17.00-18.00	Certifiering