Tentamen i Personlig Försäljning (valbar kurs)

Tentamen 03.05.2005 kl. 9. Skrivtid: 5 timmar

Frågorna får bortföras, hjälpmedel är inte tillåtna.

Examinator: Maria Holmlund-Rytkönen

Denna tentamen kan ge maximalt 40 poäng, varav 20 poäng krävs för godkänt vitsord.

1. Diskutera en av följande två artiklar (max 10 poäng):

   Dion, Easterling & Javalgi: Women in the Business-to-Business Salesforce
   Eller
   Dwyer, Hill & Martin; An Empirical Investigation of Critical Success Factors in the Personal Selling of Homogenous Goods

   Diskutera innebär att man 1) visar att man känner till innehållet och argumenteringen i artikeln, och 2) har egna synpunkter på olika aspekter av artikeln och kan lägga till dem på ett strukturerat sätt.

2. Hur åstadkommer man relationsförsäljning (relationship selling, Jobber & Lancaster kap. 7) (max 10 poäng)

3. Diskutera fördelar och nackdelar med sex olika källor för rekrytering av ny säljpersonal. (Jobber & Lancaster kap. 13) (max 10 poäng)

BESVARA FRÅGA 4 PÅ SEPARAT PAPPER!!!!!!

4. Beskriv (max 10 poäng)
   A) Vad innebär kundinriktad argumentering?
   B) Vad kan en säljare göra för att försäkra sig om att hon/han arbetar på ett kundinriktat sätt (sätt att arbeta, metoder, modeller)?

Lycka till!