

Tentamen i Personlig Försäljning (valbar kurs)

Tentamen lö 25.2.2006 kl. 9. Skrivtid: 4 timmar

Frågorna får bortföras, hjälpmedel är inte tillåtna.

Examinator: Maria Holmlund- Rytkönen

Denna tentamen kan ge maximalt 20 poäng, varav 10 poäng krävs för godkänt vitsord.

1. Välj och diskutera antingen i) eller ii) frågan. Diskutera innebär att man visar att man känner till innehållet och argumenteringen i artikeln eller boken, och har egna synpunkter på dem och kan lägga till dem på ett strukturerat sätt.

i) Diskutera artikeln Swan, Trawick & Silva: How Industrial Salespeople Gain Customer Trust (maximalt 10 poäng)

Eller

ii) Diskutera hur marknadsföringsorientering (marketing orientation) borde integreras i försäljningsorientering (sales orientation) för att förbättra företagets personliga försäljning. (Jobber & Lancaster kap. 1)

BESVARA FRÅGA 2 PÅ SEPARAT PAPPER!!!!!!

1. 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!