

Evalueringsrapport

Høgskolen i Narvik, Narvik 2009

For studenter Bachelor økonomi og administrasjon i faget Salgsledelse og Serviceledelse

Tema: Salgsteknikk og salgsprosessen - Hvordan blir man en dyktigere selger?

Antall: 12

Karakterskala 1- 6, hvor

1 = Svært dårlig

2 = Dårlig

3 = Ganske godt

4 = Godt

5 = Meget bra

6 = Svært bra

<u>Kursets faglige innhold</u>	<u>5,3</u>
<u>Kursdokumentasjonen</u>	<u>5,4</u>
<u>Hvordan ble stoffet presentert</u>	<u>5,4</u>
<u>Utbytte av kurset</u>	<u>5,3</u>
<u>Kurslokalets standard og den teknisk gjennomføringen</u>	<u>5,3</u>
<u>Helhetsvurdering av kurset</u>	<u>5,3</u>

Kommentarer:

Noe av stoffe var repetisjon av de andre 5 dagskursene,
ellers veldig bra!