



Evalueringsrapport

Høgskolen i Narvik, Narvik 2014

For studenter Bachelor økonomi og administrasjon i faget Salgsledelse og Serviceledelse

Tema: Salgsteknikk og salgsprosessen

- Hvordan blir man en dyktigere selger?

Antall: 19

Karakterskala 1- 6, hvor

- 1 = Svært dårlig
- 2 = Dårlig
- 3 = Ganske godt
- 4 = Godt
- 5 = Meget bra
- 6 = Svært bra

Kursets faglige innhold	5,5
Kursdokumentasjonen	5,4
Hvordan ble stoffet presentert	5,6
Utbytte av kurset	5,4
Kurslokalets standard og den teknisk gjennomføringen	5,4
Helhetsvurdering av kurset	5,5

Kommentarer:

- Veldig bra kursopplegg!
- Takk for flott undervisning!

- En del repetisjon fra tidligere kurs!
- Dårlig luft i klasserommet!
- Kunne hatt flere handfaste eksempler på salgssituasjonen!
- Gjerne hatt mere tid på kurset!
- Gjerne litt mere variasjon!