

Stiftelsen Marknadstekniskt Centrum i samarbete med  
Handelshögskolan i Stockholm samt Linköpings Universitet,  
bjuder in till:



## Konferens Säljforskning 2012

### - Vilka är vi som beforskar området och vilka teman täcker vi upp?

**Datum:** 8 mars 2012  
**Tid:** kl 10:00-16:00  
**Lokal:** HHS i Stockholm (Sveavägen 63)  
**Pris:** Ingen avgift tas ut för deltagande. MTC bjuder på lunch och fika under dagen  
**Övrigt:** Seminariet kommer hållas på svenska

Anmäl dig senast 29 februari till: [marie.wahlstrom@mtcstiftelsen.se](mailto:marie.wahlstrom@mtcstiftelsen.se)

### Bakgrund

Stiftelsen Marknadstekniskt Centrum har som syfte att vara kunskapsbärare mellan akademi och näringsliv, men även främja kunskapsutbyte och nätverkande inom såväl näringsliv som akademi. Bland annat har MTC var involverade i att starta och få igång nätverket Marknadsförarnas dag. (Marknadsförarnas dag är ett tillfälle för forskare inom Marknadsområdet från olika lärosäten att träffas och nätverka.) Något liknande nätverk för de forskare som är aktiva inom området försäljning finns inte idag, vilket vi vill ändra på. Syftet med en säljkonferens är för och främst att synliggöra den forskning och de ansatser som finns inom säljforskningen i Sverige. Området håller på att ta fart och många forskare arbetar med angränsande områden. Dessutom ges möjlighet att träffa kollegor från andra lärosäten för utbyte av erfarenheter gällande undervisning och forskning inom området försäljning, men även klargöra hur vi kan flytta fram positionerna inom säljforskningen!

Vi vet att många företag tycker det här är ett spännande område, där det händer mycket! (Inte minst i och med att allt fler industriföretag går mot att erbjuda "offerings" där både tjänst och produkt ingår.) Det ställs helt andra krav på en säljkår som ska hantera både tjänster och produkter, såväl som mer och mer komplexa och omfattande erbjudanden. Intresset ökar också för att se hur företaget organiserar försäljning och hantera försäljningskulturen. Säljforskning är något som ett antal forskare har som primärt fokus, men som allt fler har som ett sekundärt område i sin forskning. Det finns ett stort sug efter forskningsresultat och modeller inom området, och vi tror att det finns mycket att vinna på att få ett samlat grepp kring den forskning som bedrivs idag.

### Agenda

En detaljerad agenda kommer att presenteras senare för deltagarna. Agendan kommer att arbetas fram tillsammans med flera forskare för att se till möjligheterna till delaktighet blir så stor som möjligt. Det som är klart är att vi under dagen kommer vi få presentationer av Doktor **Jakob Rehme**, Linköpings Universitet, av hans forskning kring komplex försäljning och framtidens utmaningar, samt av Doktor **Lars-Johan Åge** som tittar närmare på hur man kan arbeta med den interna säljkulturen på företag. Dessutom kommer det även ges utrymme för deltagarna att delge sina tankar och kortare presentationer av forskningsteman.

Vi är mycket glada över att få arrangera **Säljforskning 2012** och hoppas på ett stort deltagarantal, många givande diskussioner och att det blir ett tillfälle att utbyta idéer och inspireras!

**Staffan Movin**, MTC Stiftelsen

**Lars-Johan Åge**, HHS

**Jakob Rehme**, LiU



Linköping University  
INSTITUTE OF TECHNOLOGY