



**Karolinska
Institutet**

Kursplan för

Affärsutveckling, 6 hp

Business development, 6 credits

Denna kurs är nedlagd, för mer information se rubriken Övergångsbestämmelser i den sista versionen av kursplanen.

Observera att kursplanen finns i följande versioner:

VT11 , VT13

Kurskod	4BP017
Kursens benämning	Affärsutveckling
Hp	6 hp
Utbildningsform	Högskoleutbildning, 2007 års studieordning
Huvudområde	Bioentreprenörskap
Nivå	AV - Avancerad nivå
Betygsskala	Väl godkänd, godkänd, underkänd
Kursansvarig institution	Institutionen för lärande, informatik, management och etik
Beslutande organ	Programnämnd 7
Datum för fastställande	2010-10-26
Kursplanen gäller från	Vårterminen 2011

Särskild behörighet

Kandidat- eller yrkesexamen om minst 180 högskolepoäng inom medicin, biomedicin, bioteknologi, biologi, kemi, teknik eller motsvarande examen. Dessutom krävs kunskaper i engelska motsvarande Engelska B (med lägst betyget Godkänd).

Mål

Kursen behandlar den centrala roll som affärsutveckling spelar inom den biomedicinska industrin samt de komplexa interaktionerna mellan vetenskap, teknologi, immateriella tillgångar, finansiering och företagande likväl som sjukvårdssystemet och samhället i form av slutkonsumenter. Kursen behandlar även hur dessa områden påverkar ett företags affärsutvecklingsstrategier. **LÄRANDEMÅL** Efter genomgången kurs kommer studenten att kunna: - Ha en djupare förståelse för de dynamiska interaktionerna och beroendet mellan ett företag och dess nuvarande eller potentiella externa partners - Förstå hur "business intelligence" metoder kan användas som ett verktyg för att fatta affärsutvecklingsbeslut - Förstå den centrala roll affärsutveckling har inom den biomedicinska industrin - Förstå mängden av uppgifter som adresseras av affärsutvecklingsavdelningen på ett biomedicinskt företag, bland annat: in- och utlicenciering, "Mergers and Aquisitions" och olika typer av samarbeten mellan externa parter. - Visa på förståelse för hur affärsutveckling påverkas av ett företags tillgångar, vetenskap, teknologi, immateriella tillgångar, finansiella behov, affärsmodeller, regulatoriska faktorer,

markandskrav och "business intelligence". - Förstå och diskutera partneringsprocessen - förståelse för ett företags tillgångar, begränsningar och behov, identifiering och "due diligence" av potentiella partners eller samarbeten, "deal-making" processen vilket inkluderar extern "due diligence" av potentiell partner eller projekt, värderingsmekanismer, förhandling, relationsbyggande och kontraktsprocessen. - Kunna beskriva och använda enkla projekt/företagsvärderingsmetoder - förstå kontraktstrukturen vad gäller omfång, längd, mile-stones och former för avslutande av kontraktet - Förstå och kunna diskutera vikten av "alliance management" - Förstå och kunna diskutera vikten intern och externa strategisk kommunikation för att positionera företaget optimalt. - Analysera och diskutera frågor kring företagsstorlek, stadium och område - Klart kommunicera och diskutera hur affärsplanen kan användas som ett redskap för att kommunicera företagsidén, och det unika värdet hos ett företag - Kunna använda förståelsen av hur en organisation kan värdera, använda och utveckla kunskaper mellan anställda och samarbetspartners - Utveckla professionella kunskaper- lagarbete, projektledning och skriftlig, likväl som muntlig kommunikation.

Innehåll

Kursen kommer att innehålla följande teman: - Struktur och roller för olika aktörer i det biomedicinska innovationssystemet - Struktur av de stora delarna av industrin dvs. läkemedelsbolagen, bioteknik och medicinsk teknik/utrustning - "Business intelligence" - Roller och modeller för affärsutveckling - Licenciering - "Mergers and Acquisitions" - Olika typer av samarbeten med olika aktörer - Influenser av interna och externa faktorer på affärsutveckling - Värderingsmetoder - Partneringsprocessen - "Alliance management" - Strategisk kommunikation - internt, med partners, investerare och med media - Träning av professionella kunskaper

Arbetsformer

Kursen kommer att bestå av föreläsningar, seminarier och grupp- likväl som individuella uppgifter. Dessa sker ofta i form av case-studier. Uppgifterna kan vara muntliga eller skriftliga Litteraturseminarier där läroboken och vetenskapliga artiklar diskuteras förekommer.

Examination

Examinationen baseras på inlämningsuppgifter, presentationer samt en skriftlig tentamen. Betyg på kursen kommer att baseras på följande element: Inlämningsuppgift samt muntlig presentation: U/G/VG (70% av slutbetyg) Skriftlig tentamen: U/G/VG (30% av slutbetyg) Godkänt betyg på alla moment krävs för att få ett slutbetyg. Kursledaren bedömer om och i så fall hur frånvaro kan kompenseras. Innan student deltagit i obligatoriska delar eller kompenserat frånvaro i enlighet med kursledarens anvisningar registreras inte studentens kursresultat i LADOK. Begränsning av antal prov- eller praktiktillfällen De studenter som ej är godkända efter ordinarie provtillfälle har rätt att delta vid ytterligare fem provtillfällen. Om den studerande ej är godkänd efter fyra provtillfällen rekommenderas denna att gå om kursen vid nästa ordinarie kurstillfälle, och får därefter delta vid ytterligare två provtillfällen. Om studenten genomfört sex underkända tentamina/prov ges inte något ytterligare tentamenstillfälle eller någon ny kursplats. Som provtillfälle räknas de gånger studenten deltagit i ett och samma prov. Inlämning av blank skrivning räknas som provtillfälle. Provtillfälle till vilket studenten anmält sig med inte deltagit räknas inte som provtillfälle.

Övergångsbestämmelser

Efter varje kurstillfälle kommer det att erbjudas minst sex tillfällen för examination inom en 2-årsperiod efter kursens slut.

Övriga föreskrifter

Kursen ges på engelska.

Litteratur och övriga läromedel

Compulsary litterature

Friedman

Best Practices in Biotechnology Business Development

Washington DC : Logos Press, 2008

ISBN:978-0-9734676-0-4

[Sök i biblioteket](#)