

<b>SVEUČILIŠTE /UNIVERZITET „VITEZ“</b>		
<b>ORGANIZACIJSKA JEDINICA: FAKULTET POSLOVNE EKONOMIJE</b>		
<b>NAZIV PREDMETA: PRODAJA I PRODAJNI MENADŽMENT</b>		<b>ŠIFRA 5.01.01.008</b>
<b>NIVO: dodiplomski</b>	<b>Godina: I</b>	<b>Semestar: II</b>
<b>STATUS: obavezni zajednički</b>		<b>Broj ECTS: 4</b>
<b>Ukupno opterećenje studenta 120 sati</b>		<b>R.BR: 008</b>
<b>1.CILJ PREDMETA</b>	Upoznati studente sa funkcijom i značajem prodaje za svaku firmu. Prodaja i prodajni menadžment je jedina funkcija u firmi koja ostvaruje prihod pa i to ukazuje na potrebu savladavanja tehnika i metoda prodaje.	
<b>1.1. Kompetencije / obrazovni ishodi</b>	Obrazovni ishodi se iskazuju kroz znanje vezano za prodaju kao i njen efekat na ukupno poslovanje kompanije	
<b>1.2. Savladane vještine</b>	Savladane vještine će se izražavati kroz znanje planiranja prodaje, tehnike i metoda prodaje	
<b>1.3. Osnovni sadržaj predmeta:</b>	1. ULOGA I ZNAČAJ PRODAJE I PRODAJNOG MENADŽMENTA 2. MJESTO PRODAJE U MARKETING FUNKCIJI 3. MENADŽERI I REFERENTI PRODAJE 4. PLANIRANJE PRODAJE 5. ORGANIZIRANJE PRODAJNE FUNKCIJE 6. LJUDSKI RESURSI U PRODAJI 7. RUKOVOĐENJE PRODAJOM 8. KONTROLA PRODAJE 9. UTICAJ PRODAJE NA FINANCIJSKE REZULTATE POSLOVANJA	
<b>1.4. Predmeti koji su preduvjeti polaganja</b>	NEMA	
<b>2. NAČIN IZVOĐENJA NASTAVE</b>		
2.1. NAČIN IZVOĐENJA PREDAVANJA: a) ex katedra 60% b) diskusija 40%		2.2. NAČIN IZVOĐENJA VJEŽBI: a) obrada slučaja – grupno 40 % b) obrada slučaja – individualno 30 % c) diskusija - prezentacija 30 %
<b>UKUPNO: 100%</b>		<b>UKUPNO: 100%</b>
<b>2.3. SISTEM OCJENJIVANJA</b>		
<b>a) OSVAJANJE BODOVA U TOKU I NA KRAJU SEMESTRA</b> 1. TEST 1–prvi kolokvij (prvih 50% gradiva) - 20 BODOVA 2. TEST 2–drugi kolokvij (drugih 50% gradiva) - 20 BODOVA 3. TEST 3 – završni ispit (ukupno gradivo) - 20 BODOVA 4. PREDAVANJE – PRISUSTVO - 5 BODOVA 5. PREDAVANJE – AKTIVNO UČEŠĆE - 5 BODOVA 6. VJEŽBE – PRISUSTVO - 5 BODOVA 7. VJEŽBE – SEMINARSKI RAD - 10 BODOVA 8. VJEŽBE – USMENA PREZENTACIJA DRUGE TEME - 5 BODOVA 9. VJEŽBE – ESEJ ILI STUDIJ SLUČAJA - 10 BODOVA		<b>b) VISINA OCJENE PREMA BROJU OSVOJENIH BODOVA</b> 5 ——— 0 do 59 bodova 6 ——— 60 do 64 bodova 7 ——— 65 do 74 bodova 8 ——— 75 do 84 bodova 9 ——— 85 do 94 bodova 10 ——— 95 do 100 bodova
<b>UKUPNO: 100 BODOVA</b>		
* STUDENT IMA PRAVO NA POPRAVNI IZ TOČKI: 1, 2, 3, 7,8 i 9 UKOLIKO JE NEZADOVOLJAN SA OSVOJENIM BODOVIMA ILI NIJE U ODREĐENOM TERMINU PRISTUPIO TESTU ILI NIJE PREDAO RAD PO TOČKAMA 7, 8 i 9		
<b>3. LITERATURA:</b>		
<b>3.1. OBAVEZNA LITERATURA:</b>		
1. prof. dr NIKOLA GRABOVAC „PRODAJA I PRODAJNI MENADŽMENT“, SARAJEVO, 2005. God.		
<b>3.2. DODATNA LITERATURA:</b>		
1. PROFESOR ĆE NA PRVOM PREDAVANJU DATI SPISAK ŠIRE DODATNE LITERATURE		