

SVEUČILIŠTE /UNIVERZITET „VITEZ“ TRAVNIK		
ORGANIZACIJSKA JEDINICA: FAKULTET POSLOVNE EKONOMIJE - TRAVNIK		
NAZIV PREDMETA: PRODAJA I PRODAJNI MENADŽMENT		ŠIFRA 5.01.01.008
NIVO: dodiplomski	Godina: I	Semestar: II
STATUS: obavezni zajednički		Broj ECTS: 4
Ukupno opterećenje studenta 120 sati		R.BR: 008
1.CILJ PREDMETA	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.	
1.1. Kompetencije / obrazovni ishodi	Obrazovni ishodi se iskazuju kroz znanje vezano za prodaju kao i njen efekat na ukupno poslovanje kompanije	
1.2. Savladane vještine	Savladane vještine će se izražavati kroz znanje planiranja prodaje, tehnike i metoda prodaje	
1.3. Osnovni sadržaj predmeta:	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	
1.4. Predmeti koji su preduvjeti polaganja	NEMA	
2. NAČIN IZVOĐENJA NASTAVE		
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 %
UKUPNO: 100%		UKUPNO: 100%
2.3. SISTEM OCJENJIVANJA		
a) OSVAJANJE BODOVA U TOKU I NA KRAJU SEMESTRA 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) VISINA OCJENE PREMA BROJU OSVOJENIH BODOVA 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
UKUPNO: 100 BODOVA		
* 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		
3. LITERATURA:		
3.1. OBAVEZNA LITERATURA:		
1. prof. dr NIKOLA GRABOVAC „PRODAJA I PRODAJNI MENADŽMENT“, SARAJEVO, 2005. God.		
3.2. DODATNA LITERATURA:		
1. PROFESOR ĆE NA PRVOM PREDAVANJU DATI SPISAK ŠIRE DODATNE LITERATURE		