

**SVEUČILIŠTE/UNIVERZITET „VITEZ“ VITEZ**

<b>ORGANIZACIJSKA JEDINICA: Fakultet poslovne ekonomije</b>																								
<b>NAZIV PREDMETA: Kanali marketinga</b>	<b>ŠIFRA: 5.01.04.E088</b>																							
<b>PREDMETNI NASTAVNIK:</b>	<b>Email:</b>																							
<b>Nivo: Dodiplomski</b>	<b>Godina: IV (četvrta)</b>																							
<b>Status predmeta: Obavezan</b>	<b>Redni broj predmeta: E088</b>																							
<b>Ukupno radno opterećenje studenta: 240 sati</b>	<b>Semestar: VIII (osmi)</b>																							
<b>Cilj predmeta:</b>	Upoznati studenata sa kanalima marketinga kao raznovrsnom koalicijom poslovnih firmi koje se udružuju radi ostvarivanja ciljeva prodaje. Predmet proučava smjer kojim se proizvod kreće od proizvođača do krajnjeg potrošača, strukturu, učesnike, procese i mjerenje efikasnosti istih.																							
<b>Kompetencije/obrazovni ishodi</b>	Nakon polaganja ovog ispita studenti će imati znanje o značaju kanala marketinga i distribucije u ukupnom marketingu, faktorima koji opredjeljuju izgradnju adekvatnih kanala i načinima upravljanja istim.																							
<b>Savladane vještine</b>	Polaganjem ovog predmeta student će savladati vještine identifikacije i izgradnje optimalnog kanala ili više njih u poslovanju te mjerenja njihove efikasnosti																							
<b>Osnovni sadržaj predmeta</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. POJAM, ZNAČAJ I FUNKCIJE KANALA MARKETINGA</li> <li>2. UČESNICI KANALA MARKETINGA</li> <li>3. STRUKTURA I VRSTE KANALA MARKETINGA</li> <li>4. PLANIRANJE KANALA MARKETINGA</li> <li>5. VOĐENJE KANALA MARKETINGA</li> <li>6. ANALIZA I KONTROLA KANALA MARKETINGA</li> <li>7. INTEGRACIJE I PARTNERSTVA U KANALIMA MARKETINGA</li> <li>8. ORGANIZACIJA I FUNKCIONIRANJE TRGOVINE NA VELIKO</li> <li>9. ORGANIZACIJA I FUNKCIONIRANJE TRGOVINE NA MALO</li> <li>10. MODELI I INSTITUCIJE ELEKTRONSKE TRGOVINE</li> </ol>																							
<b>Predmeti koji su preduvjet polaganja</b>	Marketing																							
<b>Način izvođenja nastave</b>	<table border="0"> <tr> <td>Način izvođenja predavanja:</td> <td>Način izvođenja vježbi:</td> </tr> <tr> <td>a) Ex katedra.....50 %</td> <td>a) Obrada slučaja – grupno.....40 %</td> </tr> <tr> <td>b) Diskusija.....40 %</td> <td>b) Obrada slučaja – individualno.....40 %</td> </tr> <tr> <td>c) Gost predavač.....10 %</td> <td>c) Diskusija – prezentacija.....20 %</td> </tr> <tr> <td align="center">Ukupno: 100 %</td> <td align="center">Ukupno: 100 %</td> </tr> </table>	Način izvođenja predavanja:	Način izvođenja vježbi:	a) Ex katedra.....50 %	a) Obrada slučaja – grupno.....40 %	b) Diskusija.....40 %	b) Obrada slučaja – individualno.....40 %	c) Gost predavač.....10 %	c) Diskusija – prezentacija.....20 %	Ukupno: 100 %	Ukupno: 100 %													
Način izvođenja predavanja:	Način izvođenja vježbi:																							
a) Ex katedra.....50 %	a) Obrada slučaja – grupno.....40 %																							
b) Diskusija.....40 %	b) Obrada slučaja – individualno.....40 %																							
c) Gost predavač.....10 %	c) Diskusija – prezentacija.....20 %																							
Ukupno: 100 %	Ukupno: 100 %																							
<b>Sistem ocjenjivanja</b>	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <b>a) Osvajanje bodova u toku i na kraju semestra</b>  <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kolokvij.....30 bodova</li> <li>2. Završni ispit.....30 bodova</li> <li>3. Predavanje (nazočnost na predavanjima i vježbama i aktivno participiranje u nastavi) .....20 bodova</li> <li>4. Vježbe (seminarski rad ili esej uz izradu ppt prezentacije).....20 bodova</li> </ol> <p align="right">Ukupno :.....100 bodova</p> </td> <td style="vertical-align: top;"> <b>b) Visina ocjene prema broju osvojenih bodova</b>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Ocjena</th> <th>Broj bodova</th> <th>Opisna ocjena</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td align="center">5</td> <td align="center">0 – 54</td> <td align="center">Nedovoljan</td> </tr> <tr> <td align="center">6</td> <td align="center">55 – 64</td> <td align="center">Dovoljan</td> </tr> <tr> <td align="center">7</td> <td align="center">65 – 74</td> <td align="center">Zadovoljava</td> </tr> <tr> <td align="center">8</td> <td align="center">75 – 84</td> <td align="center">Dobar</td> </tr> <tr> <td align="center">9</td> <td align="center">85 – 94</td> <td align="center">Vrlo dobar</td> </tr> <tr> <td align="center">10</td> <td align="center">95 – 100</td> <td align="center">Izvrstan</td> </tr> </tbody> </table> </td> </tr> </table>	<b>a) Osvajanje bodova u toku i na kraju semestra</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kolokvij.....30 bodova</li> <li>2. Završni ispit.....30 bodova</li> <li>3. Predavanje (nazočnost na predavanjima i vježbama i aktivno participiranje u nastavi) .....20 bodova</li> <li>4. Vježbe (seminarski rad ili esej uz izradu ppt prezentacije).....20 bodova</li> </ol> <p align="right">Ukupno :.....100 bodova</p>	<b>b) Visina ocjene prema broju osvojenih bodova</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Ocjena</th> <th>Broj bodova</th> <th>Opisna ocjena</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td align="center">5</td> <td align="center">0 – 54</td> <td align="center">Nedovoljan</td> </tr> <tr> <td align="center">6</td> <td align="center">55 – 64</td> <td align="center">Dovoljan</td> </tr> <tr> <td align="center">7</td> <td align="center">65 – 74</td> <td align="center">Zadovoljava</td> </tr> <tr> <td align="center">8</td> <td align="center">75 – 84</td> <td align="center">Dobar</td> </tr> <tr> <td align="center">9</td> <td align="center">85 – 94</td> <td align="center">Vrlo dobar</td> </tr> <tr> <td align="center">10</td> <td align="center">95 – 100</td> <td align="center">Izvrstan</td> </tr> </tbody> </table>	Ocjena	Broj bodova	Opisna ocjena	5	0 – 54	Nedovoljan	6	55 – 64	Dovoljan	7	65 – 74	Zadovoljava	8	75 – 84	Dobar	9	85 – 94	Vrlo dobar	10	95 – 100	Izvrstan
<b>a) Osvajanje bodova u toku i na kraju semestra</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kolokvij.....30 bodova</li> <li>2. Završni ispit.....30 bodova</li> <li>3. Predavanje (nazočnost na predavanjima i vježbama i aktivno participiranje u nastavi) .....20 bodova</li> <li>4. Vježbe (seminarski rad ili esej uz izradu ppt prezentacije).....20 bodova</li> </ol> <p align="right">Ukupno :.....100 bodova</p>	<b>b) Visina ocjene prema broju osvojenih bodova</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Ocjena</th> <th>Broj bodova</th> <th>Opisna ocjena</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td align="center">5</td> <td align="center">0 – 54</td> <td align="center">Nedovoljan</td> </tr> <tr> <td align="center">6</td> <td align="center">55 – 64</td> <td align="center">Dovoljan</td> </tr> <tr> <td align="center">7</td> <td align="center">65 – 74</td> <td align="center">Zadovoljava</td> </tr> <tr> <td align="center">8</td> <td align="center">75 – 84</td> <td align="center">Dobar</td> </tr> <tr> <td align="center">9</td> <td align="center">85 – 94</td> <td align="center">Vrlo dobar</td> </tr> <tr> <td align="center">10</td> <td align="center">95 – 100</td> <td align="center">Izvrstan</td> </tr> </tbody> </table>	Ocjena	Broj bodova	Opisna ocjena	5	0 – 54	Nedovoljan	6	55 – 64	Dovoljan	7	65 – 74	Zadovoljava	8	75 – 84	Dobar	9	85 – 94	Vrlo dobar	10	95 – 100	Izvrstan		
Ocjena	Broj bodova	Opisna ocjena																						
5	0 – 54	Nedovoljan																						
6	55 – 64	Dovoljan																						
7	65 – 74	Zadovoljava																						
8	75 – 84	Dobar																						
9	85 – 94	Vrlo dobar																						
10	95 – 100	Izvrstan																						
<b>NAPOMENA:</b> Za vanredne i DL studente, tačka 3. glasi: seminarski rad ili esej (case study) = 30 bodova, tačka 4. glasi: prezentacija seminarskog rada = 0 – 5 bodova, te se dodaje tačka 5.: prisustvo uvodnom predavanju = 0 – 5 bodova. Student ima pravo na popravni iz tačke 1., 2., i 4., odnosno 3. (vanredni i DL studenti), ukoliko je nezadovoljan ocjenom sa osvojenim bodovima ili nije u određenom terminu pristupio testu ili nije predao rad po tački 4., odnosno 3. (VS i DL).																								
<b>LITERATURA:</b>																								
<b>Osnovna:</b> Lovreta, S., Končar, J., Petković, G., „Kanali marketinga“, peto dopunjeno izdanje, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Centar za izdavačku delatnost, Beograd, 2013.																								
<b>Dopunska:</b> Bijakšić Martinović, S., Jelčić, S., „Distribucija i prodaja u suvremenom marketinškom okruženju“, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar, 2009. Pelton, L.E., Strutton, D., Lumpkin, J.R., „Marketing Channels; A Relationship Management Approach“, drugo izdanje, McGraw-Hill, 2002.																								