

**SVEUČILIŠTE/UNIVERZITET „VITEZ“ VITEZ**

<b>ORGANIZACIJSKA JEDINICA: Fakultet poslovne ekonomije</b>																								
<b>NAZIV PREDMETA: Osobna prodaja i pregovaranje</b>	<b>ŠIFRA: 5.01.04.E093</b>																							
<b>PREDMETNI NASTAVNIK:</b>	<b>Email:</b>																							
<b>Nivo: Dodiplomski</b>	<b>Godina: III/IV (treća/četvrta)</b>																							
<b>Status predmeta: Izborni</b>	<b>Redni broj predmeta: E093</b>																							
<b>Ukupno radno opterećenje studenta: 150 sati</b>	<b>Semestar: VI/VII (šesti/sedmi)</b>																							
<b>Ukupno radno opterećenje studenta: 150 sati</b>	<b>ECTS: 5</b>																							
<b>Cilj predmeta:</b>	Pružiti studentima znanje o osobnoj prodaji, elementima komunikacije i prezentacije proizvoda i usluga u direktnoj komunikaciji sa kupcima, s ciljem realizacije prodaje i stvaranje dugoročnog zadovoljstva kupaca.																							
<b>Kompetencije/obrazovni ishodi</b>	Nakon polaganja ovog ispita studenti će imati znanje o procesu osobne prodaje, stilovima komuniciranja sa kupcima, identifikaciji vrijednosti bitnim za kupce, te načinima kako se osobna prodaja može koristiti kao strategija stvaranja veće vrijednosti.																							
<b>Savladane vještine</b>	Polaganjem ovog predmeta student će savladati vještine kako pripremiti i realizirati prezentaciju proizvoda i usluge kupcu u direktnoj komunikaciji s ciljem realizacije prodajnih ciljeva.																							
<b>Osnovni sadržaj predmeta</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. OSOBNA PRODAJA I MARKETINŠKO SHVAĆANJE</li> <li>2. MOGUĆNOSTI OSOBNE PRODAJE U INFORMACIJSKO DOBA</li> <li>3. STVARANJE VRIJEDNOSTI UZ POMOĆ STRATEGIJE USPOSTAVLJANA ODNOSA</li> <li>4. STILOVI KOMUNICIRANJA-UPRAVLJANJE ODNOSIMA U PRODAJI</li> <li>5. STRATEGIJE PRODAJE PROIZVODA KOJE DODAJU VRIJEDNOST</li> <li>6. RAZVIJANJE STRATEGIJE PREZENTACIJE</li> <li>7. PREGOVARANJE O KUPČEVIM NEDOUMICAMA</li> <li>8. ZAKLJUČIVANE PRODAJE I POTVRĐIVANJE PARTNERSTVA</li> <li>9. PRUŽANJE USLUGE NAKON PRODAJE</li> <li>10. PRODAJNO PREGOVARANJE</li> </ol>																							
<b>Predmeti koji su preduvjet polaganja</b>	Marketing																							
<b>Način izvođenja nastave</b>	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Način izvođenja predavanja:</td> <td style="width: 50%;">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="right">Ukupno: 100 %</td> <td align="right">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" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; 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="width: 50%; vertical-align: top;"> <b>b) Visina ocjene prema broju osvojenih bodova</b> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Ocjena</th> <th>Broj bodova</th> <th>Opisna ocjena</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>0 – 54</td> <td>Nedovoljan</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>55 – 64</td> <td>Dovoljan</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>65 – 74</td> <td>Zadovoljava</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>75 – 84</td> <td>Dobar</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>85 – 94</td> <td>Vrlo dobar</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>95 – 100</td> <td>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" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Ocjena</th> <th>Broj bodova</th> <th>Opisna ocjena</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>0 – 54</td> <td>Nedovoljan</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>55 – 64</td> <td>Dovoljan</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>65 – 74</td> <td>Zadovoljava</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>75 – 84</td> <td>Dobar</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>85 – 94</td> <td>Vrlo dobar</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>95 – 100</td> <td>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" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Ocjena</th> <th>Broj bodova</th> <th>Opisna ocjena</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>0 – 54</td> <td>Nedovoljan</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>55 – 64</td> <td>Dovoljan</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>65 – 74</td> <td>Zadovoljava</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>75 – 84</td> <td>Dobar</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>85 – 94</td> <td>Vrlo dobar</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>95 – 100</td> <td>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>																								
Manning, G.L., Reece, B. „Suvremena prodaja“, deseto izdanje, Matet ,Zagreb, 2008.																								
<b>Dopunska:</b>																								
Tomašević Lišanin, M., Kadić-Maglajlić, S., Drašković, N., „Principi prodaje i pregovaranja“, Ekonomski fakultet, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, 2019.																								
Futrell, Ch.M., „Fundamentals of Selling; Customers for Life“ sedmo izdanje, Mc-Graw Hill, 2002																								
Richmond, K.K., „Powerfull Selling (v.1.0.)“ elektronsko izdanje dostupno na <a href="http://2012books.lardbucket.org/">http://2012books.lardbucket.org/</a> , 2012																								