

| SVEUČILIŠTE /UNIVERZITET „VITEZ“ | | |
|---|---|---|
| ORGANIZACIJSKA JEDINICA: FAKULTET POSLOVNE EKONOMIJE | | |
| 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: 8 |
| 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 55 bodova 6 ——— 56 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: | | |
| 1. prof. dr NIKOLA GRABOVAC „PRODAJA I PRODAJNI MENADŽMENT“, SARAJEVO, 2005. god. 2. dr STIPE LOVRETA i dr. „PRODAJA I MENADŽMENT PRODAJE“, BEOGRAD, 2001. god. ili 3. G. L. MANNING i B. L. REECE „SUVREMENA PRODAJA“, X izdanje, 2007. god., prevod „MATE“ ZAGREB ili | | |