

Sveučilište / Univerzitet „Vitez“										
ORGANIZACIONA JEDINICA: FAKULTET POSLOVNE EKONOMIJE										
NAZIV PREDMETA: <i>SUVREMENA PRODAJA</i>		ŠIFRA: 5.01.05.M03								
NIVO: DODIPLOMSKI	GODINA: IV	SEMESTAR: VII								
STATUS PREDMETA: OBAVEZNI		BROJ ECTS: 7								
Ukupno radno opterećenje studenta : 210 sati		BR. 134								
1. CILJ PREDMETA	Upoznati studente sa suvremenim metodama prodaje i osposobiti ih da ovladaju značajem prodaje kao i metodama i tehnikama suvremene prodaje.									
2. OSNOVNI SADRŽAJ PREDMETA	1. Uvod u značaj prodaje 2. Razvoj prodaje i suvremena prodaja 3. Filozofija osobne prodaje 4. Strategija uspostavljanja odnosa 5. Razvijanje strategije proizvoda 6. Strategija pridobijanja kupaca 7. Razvijanje strategije prezentacije 8. Softvereri za upravljanje odnosa sa kupcima 9. Partnerska prodaja									
3. NAČIN IZVOĐENJA NASTAVE	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. Ex katedra</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">70 %</td> </tr> <tr> <td>2. Gost predavač</td> <td style="text-align: right;">10 %</td> </tr> <tr> <td>3. Diskusija</td> <td style="text-align: right;">20 %</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">UKUPNO :</td> <td style="text-align: right;">100 %</td> </tr> </table>		1. Ex katedra	70 %	2. Gost predavač	10 %	3. Diskusija	20 %	UKUPNO :	100 %
1. Ex katedra	70 %									
2. Gost predavač	10 %									
3. Diskusija	20 %									
UKUPNO :	100 %									
4. SISTEM BODOVANJA STUDENATA:	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. predispitne aktivnosti-</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">0 - 30 bodova</td> </tr> <tr> <td>2. Usmeni ispit</td> <td style="text-align: right;">0 - 70 bodova</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">UKUPNO</td> <td style="text-align: right;">- 100 bodova</td> </tr> </table>		1. predispitne aktivnosti-	0 - 30 bodova	2. Usmeni ispit	0 - 70 bodova	UKUPNO	- 100 bodova		
1. predispitne aktivnosti-	0 - 30 bodova									
2. Usmeni ispit	0 - 70 bodova									
UKUPNO	- 100 bodova									
5. VISINA OCJENE PREMA BROJU OSVOJENIH BODOVA										
<u>OCJENA</u>	<u>BROJ BODOVA</u>									
5	-	0 - 54								
6	-	55 - 64								
7	-	65 - 74								
8	-	75 - 84								
9	-	85 - 94								
10	-	95 - 100								
6. OBAVEZNA LITERATURA:										
1. Dr. Barry L. Reece i Gerald L. Manning „Suvremena prodaja“, prevod „Mate“, Zagreb, 2007 godina. 2. Prof. dr. Nikola Grabovac “Prodaja i prodajni menadžment”, Sarajevo 2005. Godina										
DODATNA LITERATURA:										
Profesor će na prvom predavanju dati spisak šire dodatne literature.										