

**SVEUČILIŠTE/UNIVERZITET „VITEZ“ VITEZ**

<b>ORGANIZACIJSKA JEDINICA: Fakultet poslovne ekonomije</b>																						
<b>NAZIV PREDMETA: Marketing</b>	<b>ŠIFRA: 5.01.04.E006</b>																					
<b>PREDMETNI NASTAVNIK: prof. dr. Darijo Jerković</b>	<b>Email: darijo.jerkovic@unvi.edu.ba</b>																					
<b>Nivo: Dodiplomski</b>	<b>Godina: I (prva)</b>																					
<b>Status predmeta: Obavezan</b>	<b>Redni broj predmeta: E006</b>																					
<b>Ukupno radno opterećenje studenta: 180 sati</b>	<b>Semestar: II (drugi)</b>																					
<b>Cilj predmeta:</b>	<b>ECTS: 6</b>																					
<b>Kompetencije/obrazovni ishodi</b>	Cilj predmeta je upoznavanje studenata sa osnovnim spoznajama o suvremenom marketingu i mogućnostima primjene tih spoznaja u nastupu poduzeća na tržištu s ciljem stvaranja dugoročne lojalnosti kupaca kao jednog od temeljnih preduvjeta tržišnog uspjeha poduzeća.																					
<b>Savladane vještine</b>	Nakon uspješnog polaganja ovog predmeta studenti će steći osnovna teoretska znanja o marketingu i mogućnostima njegove primjene u stvaranju konkurentskih prednosti na tržištu.																					
<b>Osnovni sadržaj predmeta</b>	Vještine će se izražavati kroz poznavanje osnovnih elemenata marketing miksa, i mogućnostima kreiranja različitih strategija za svakog od njih.																					
<b>Predmeti koji su preduvjet polaganja</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. MARKETING – KREIRANJE VRIJEDNOSTI I ZADOVOLJSTVA KUPACA</li> <li>2. MARKETING OKRUŽENJE</li> <li>3. PROCES ODLUČIVANJA U KUPOVINI I PONAŠANJE POTROŠAČA</li> <li>4. TRŽIŠNO SEGMENTIRANJE, IZBOR CILJNIH TRŽIŠTA I POZICIONIRANJE</li> <li>5. STRATEGIJE PROIZVODA, USLUGA I MARKI, ŽIVOTNI CIKLUS PROIZVODA</li> <li>6. FORMIRANJE I STRATEGIJE CIJENA</li> <li>7. MARKETING KOMUNIKACIJSKI MIKS</li> <li>8. UPRAVLJANJE MARKETING KANALIMA</li> <li>9. INTEGRIRANA MARKETINŠKA KOMUNIKACIJA</li> <li>10. GLOBALNI MARKETING</li> </ol>																					
<b>Način izvođenja nastave</b>	Način izvođenja predavanja:																					
a) Ex katedra.....50 %	Način izvođenja vježbi:																					
b) Diskusija.....40 %	a) Obrada slučaja – grupno.....40 %																					
c) Gost predavač.....10 %	b) Obrada slučaja – individualno.....40 %																					
Ukupno: 100 %	c) Diskusija – prezentacija.....20 %																					
Ukupno: 100 %	Ukupno: 100 %																					
<b>Sistem ocjenjivanja</b>																						
<b>a) Osvajanje bodova u toku i na kraju semestra</b>	<b>b) Visina ocjene prema broju osvojenih bodova</b>																					
1. Test 1–prvi kolokvij (prvih 50% gradiva) .....30 bodova	<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																				
2. Test 2 - drugi kolokvij (drugih 50% gradiva).....30 bodova																						
3. Predavanje (nazočnost na predavanjima i vježbama i aktivno participiranje u nastavi) .....20 bodova																						
4. Vježbe (seminarski rad ili esej uz iradu ppt prezentacije).....20 bodova																						
Ukupno :.....100 bodova																						
<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>																						
Kotler, Ph. i dr. "OSNOVE MARKETINGA", četvrto europsko izdanje, MATE, Zagreb, 2006.																						
<b>Dopunska:</b>																						
Tihi, B. i dr., „MARKETING“, 3. izmjenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet u Sarajevu, 2006.																						