

**SVEUČILIŠTE/UNIVERZITET „VITEZ“ VITEZ**

<b>ORGANIZACIJSKA JEDINICA: Fakultet poslovne ekonomije</b>																						
<b>NAZIV PREDMETA: Prodaja i prodajni menadžment</b>	<b>ŠIFRA: 5.01.04.E040</b>																					
<b>PREDMETNI NASTAVNIK: doc. dr. Marko Šantić</b>	<b>Email: marko.santic@unvi.edu.ba</b>																					
<b>Nivo: Dodiplomski</b>	<b>Godina: IV(četvrta)</b>																					
<b>Status predmeta: Obavezni</b>	<b>Redni broj predmeta: E040</b>																					
<b>Ukupno radno opterećenje studenta: 180 sati</b>	<b>Semestar: VIII (osmi)</b>																					
<b>Cilj predmeta:</b>	<b>ECTS: 6</b>																					
Cilj predmeta je upoznavanje studenata sa poslovima i problemima prodaje koja ima ključnu ulogu u realizaciji marketing koncepcije poslovanja u suvremenim uvjetima poslovanja kompanije																						
<b>Kompetencije/obrazovni ishodi</b>	Nakon uspješnog polaganja ovog predmeta studenti će biti osposobljeni da razumiju ulogu i mjesto prodaje u ukupnom poslovanju kompanija, kakav je njen odnos spram ostalih funkcija u kompaniji te ulozi prodajnog menadžmenta u ukupnom menadžmentu kompanije																					
<b>Savladane vještine</b>	Vještine će se izražavati kroz poznavanje procesa prodaje, planiranje i organiziranje prodaje u kompaniji, izboru i vođenju prodajnih kadrova te mjerenje i kontrolu uspješnosti prodaje..																					
<b>Osnovni sadržaj predmeta</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. PRODAJA U MARKETINGU</li> <li>2. PRODAJNI MENADŽMENT U UKUPNOM MENADŽMENTU</li> <li>3. TRŽIŠTE I PRODAJA</li> <li>4. PRODAJA I ASORTIMAN</li> <li>5. PRODAJA I PROMOCIJA</li> <li>6. PRODAJA I POLITIKA CIJENA</li> <li>7. PRODAJA I DISTRIBUCIJA</li> <li>8. PLANIRANJE I ORGANIZIRANJE PRODAJE</li> <li>9. LJUDSKI RESURSKI I RUKOVOĐENJE PRODAJOM</li> <li>10. KONTROLA I POKAZATELJI USPJEŠNOSTI PRODAJE</li> </ol>																					
<b>Predmeti koji su preduvjet polaganja</b>																						
<b>Način izvođenja nastave</b>																						
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>																						
<b>a) Osvajanje bodova u toku i na kraju semestra</b>	<b>b) Visina ocjene prema broju osvojenih bodova</b>																					
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Test 1–prvi kolokvij (prvih 50% gradiva) .....30 bodova</li> <li>2. Test 2 - drugi kolokvij (drugih 50% gradiva).....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 iradu ppt prezentacije).....20 bodova</li> </ol> <p align="right">Ukupno :.....100 bodova</p>	<table border="1"> <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>																						
Grabovac, N. i dr. "PRODAJA I PRODAJNI MENADŽMENT", ACA System, Sarajevo, 2005.																						
<b>Dopunska:</b>																						
Futrell, Ch., M. „FUNDAMENTALS OF SELLING, CUSTOMERS FOR LIFE“, Seventh Edition, The McGraw-Hill Companies. Inc., New York, 2002.																						
Gitomer, J. „BIBLIJA PRODAJE“, Lukaštampa, Beograd, 2008.																						
Miller, W. „PROACTIVE SELLING, CONTROL THE PROCESS-WIN THE SALE“, Amacom, New York, 2003.																						