

Ekonomski fakultet / MENADŽMENT / MENADŽMENT PRODAJE I ODNOSA SA KUPCIMA

Naziv predmeta:	MENADŽMENT PRODAJE I ODNOSA SA KUPCIMA			
Šifra predmeta	Status predmeta	Semestar	Broj ECTS kredita	Fond časova (P+V+L)
11762	Obavezan	2	7	4+0+0
Studijski programi za koje se organizuje	MENADŽMENT			
Uslovljenost drugim predmetima	Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta.			
Ciljevi izučavanja predmeta	Teorijska i praktična znanja u oblasti trgovine i kreiranja dugoročnih odnosa sa partnerima u trgovinskom lancu.			
Ishodi učenja	Nakon što student odsluša predavanja i položi ispit, biće sposoban da objasni osnovne karakteristike trgovinske djelatnosti, njene zadatke i uporedi funkcije u ekonomskom sistemu. Odvojiće ekonomski smisao grosističke i detaljističke faze robnog prometa i upaznaće se sa osnovnim karakteristikama grosističke i detaljističke trgovine. Student će modifikovati model trgovinskog menadžmenta i dizajnirati i integrisati proces planiranja i implementacije marketing i finansijske strategije trgovinskog preduzeća, te posebno kreirati instrumenta marketinga kojim se strategija adaptira na targetirana tržišta.			
Ime i prezime nastavnika i saradnika	Doc. dr Vladimir Đurišić			
Metod nastave i savladanja gradiva	Predavanja, analiza studija slučaja (obrađena primjera) i diskusija.			
Plan i program rada				
Pripremne nedjelje	Priprema i upis semestra			
I nedjelja, pred.	Opšti pristup trgovini i trgovinskom menadžmentu			
I nedjelja, vježbe				
II nedjelja, pred.	Sistem marketinga i trgovine			
II nedjelja, vježbe				
III nedjelja, pred.	Strukturne promjene i strategijsko upravljanje u trgovini			
III nedjelja, vježbe				
IV nedjelja, pred.	Razvoj strategijskog pristupa u trgovinskom menadžmentu			
IV nedjelja, vježbe				
V nedjelja, pred.	Osnovni tokovi u savremenoj trgovini			
V nedjelja, vježbe				
VI nedjelja, pred.	Koncepti institucionalnih promjena u trgovini			
VI nedjelja, vježbe				
VII nedjelja, pred.	Model strategijskog menadžmenta u trgovini			
VII nedjelja, vježbe				
VIII nedjelja, pred.	Strategija trgovinskog preduzeća			
VIII nedjelja, vježbe				
IX nedjelja, pred.	Strategije internacionalizovane maloprodaje			
IX nedjelja, vježbe				
X nedjelja, pred.	Planiranje i implementacija strategije trgovinskog preduzeća			
X nedjelja, vježbe				
XI nedjelja, pred.	Grosistička trgovina			
XI nedjelja, vježbe				
XII nedjelja, pred.	Trgovina na malo i sistemi maloprodaje			
XII nedjelja, vježbe				
XIII nedjelja, pred.	Produktivnost u sistemu profitabilnosti trgovinskog preduzeća			

XIII nedjelja, vježbe						
XIV nedjelja, pred.	Analiza studija slučaja; Kolokvijum					
XIV nedjelja, vježbe						
XV nedjelja, pred.	Analiza studija slučaja; Popravni kolokvijum					
XV nedjelja, vježbe						
Opterećenje studenta						
Nedjeljno			U toku semestra			
7 kredita x 40/30=9 sati i 20 minuta 4 sat(a) teorijskog predavanja 0 sat(a) praktičnog predavanja 0 vježbi 5 sat(a) i 20 minuta samostalnog rada, uključujući i konsultacije			Nastava i završni ispit: 9 sati i 20 minuta x 16 =149 sati i 20 minuta Neophodna priprema prije početka semestra (administracija, upis, ovjera): 9 sati i 20 minuta x 2 =18 sati i 40 minuta Ukupno opterećenje za predmet: 7 x 30=210 sati Dopunski rad za pripremu ispita u popravnom ispitnom roku, uključujući i polaganje popravnog ispita od 0 do 30 sati (preostalo vrijeme od prve dvije stavke do ukupnog opterećenja za predmet) 42 sati i 0 minuta Struktura opterećenja: 149 sati i 20 minuta (nastava), 18 sati i 40 minuta (priprema), 42 sati i 0 minuta (dopunski rad)			
Obaveze studenta u toku nastave			Studenti su obavezni da prisustvuju nastavi i učestvuju u aktivnostima tokom nastavnog procesa – kolokvijum, analize studija slučaja,diskusije, završni ispit.			
Konsultacije			Prema zvaničnim informacijama			
Literatura			Petković G, Lovreta S. (2021) Trgovinski menadžment, Ekonomski Fakultet Univerziteta u Beogradu Ivanović P, (2007) Principi marketing menadžmenta u trgovini”,Ekonomski fakultet – Podgorica;			
Oblici provjere znanja i ocjenjivanje						
Posebne naznake za predmet						
Napomena						
Ocjena:	F	E	D	C	B	A
Broj poena	manje od 50 poena	više ili jednako 50 poena i manje od 60 poena	više ili jednako 60 poena i manje od 70 poena	više ili jednako 70 poena i manje od 80 poena	više ili jednako 80 poena i manje od 90 poena	više ili jednako 90 poena