



ДОКУМЕНТАЦИЈА ЗА АКРЕДИТАЦИЈУ СТУДИЈСКОГ ПРОГРАМА
ДРУГОГ НИВОА ВИСОКОГ ОБРАЗОВАЊА

Стандард 5: Курикулум

Табела 5.2. Спецификација предмета
– Шифра: МС-518

Студијски програм/студијски програми: Маркетинг			
Врста и ниво студија: Студије другог степена - Мастер академске студије			
Назив предмета: Менаџмент продаје			
Наставник (Презиме, средње слово, име): Гашовић М. Милан,			
Статус предмета: обавезни			
Број ЕСПБ: 8			
Услов: није постављен			
Циљ предмета Основни циљ предмета јесте стицање знања и разумевање суштине и значаја продаје као пословне и маркетинг активности, укључујући и процес, методе и технике индивидуалне продаје. Такође, нужно је схватање и овладавање процесом управљања продајним активностима кроз његове фазе (планирање; организовање; избор мотивације и награђивање кадрова; вођење и контрола). Исто тако потребно је упознавање студената са етичким, друштвеним и законским одговорностима продајног особља и менаџера продаје.			
Исход предмета Након успешног завршетка студија, студент ће бити способни да у компанијама у којима буду радили спроводе методе и технике продајне активности и остварују циљеве продаје. Такође након стицања неопходног практичног искуства, биће спремни да преузму одговорност управљања продајним организацијама у својим компанијама.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> <ul style="list-style-type: none"> – Увод у продају - Обука продајног особља – Облици, начини и типови продаје - Лидерство и продаја – Процес личне (индивидуалне продаје) - Контрола продаје – Продајно особље – продајна сила - Друштвена, етичка и законска одговорност менаџмента продаје – Дефинисање менаџмента продаје - Нове форме продаје и савремена дешавања на тржишту – Планирање продајних активности – Организовање продајних активности – Управљање продајном организацијом <i>Практична настава: Вежбе, Други облици наставе, Студијски истраживачки рад</i> <ul style="list-style-type: none"> – Решавање студија случаја 			
Литература Гашовић М. (2010), <i>Менаџмент продаје</i> , Економски факултет Суботица,			
Број часова активне наставе у 2. семестру			Остали часови
Предавања: 30	Вежбе: 45	Други облици наставе: Студијски истраживачки рад:	
Методe извођења наставе - Предавања, вежбе, консултације, дискусије, анализа студија случајева из појединих продајних активности.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	6	писмени испит	
студије случаја	4	усмени испит	30
колоквијум-и (два)	60	
семинар-и			
СЕВГА	70		30