



ДОКУМЕНТАЦИЈА ЗА АКРЕДИТАЦИЈУ СТУДИЈСКОГ ПРОГРАМА
ПРВОГ СТЕПЕНА ВИСОКОГ ОБРАЗОВАЊА

Стандард 5: Курикулум

Табела 5.2. Спецификација предмета
– Шифра: ОС-426

Студијски програм/студијски програми: Маркетинг, Трговина			
Врста и ниво студија: Дипломске академске студије			
Назив предмета: Психологија продаје			
Наставник (Презиме, средње слово, име): Ковач Жндершић С. Ружица			
Статус предмета: изборни Маркетинг и Трговина			
Број ЕСПБ: 8 Маркетинг, 6 Трговина			
Услов: није постављен			
Циљ предмета Циљ предмета је да применом савремених резултата психолошких истраживања у области мотива, мотивације и ставова, унапреди продају и резултате пословања уопште. Савремену продају треба посматрати као процес који започиње идентификовањем потреба, жеља и преференција потрошача, наставља се информисањем и подстицањем, да би након куповине наставила своје деловање пост куповним активностима у циљу остварења и унапређења сатисфакције потрошача.			
Исход предмета Базирана на савременим теоријама и концептима психологија продаје омогућава студентима разумевање продаје као процеса, као и продајне ситуације која се разликује по мотивима, ставовима, понашању и карактеристикама личности. Истраживањем предмета студенти се оспособљавају да идентификују и активно играју улогу "креативног" продавца који решава проблеме купаца и утиче на одлуку о куповини.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> <ul style="list-style-type: none"> • Процес перцепције • Учење и заборављање • Формирање и промена ставова • Жеља-компоненте, методе изазивања, задовољење • Личност-детерминанте, теорије, социјализација • Психолошке детерминанте понашања у куповини и продаји • Учесници у процесу продаје • Ситуациони фактори у процесу продаје <i>Практична настава: Вежбе, Други облици наставе, Студијски истраживачки рад</i> Студије случаја			
Литература <ul style="list-style-type: none"> • Колаж текстова из Психологије продаје (Крис Рајс, Ђан Виторио Капрара & Данијел Ђервоне, Станко Илић, Милан Галогача, Љиљана Станковић) • Ковач-Жндершић Р., Марић Д. (2007), <i>ДРУШТВЕНЕ ДЕТЕРМИНАНТЕ ПОНАШАЊА ПОТРОШАЧА</i>, Економски факултет Суботица, 			
Број часова активне наставе у 8. семестру			Остали часови
Предавања: 30	Вежбе: 30	Други облици наставе: Студијски истраживачки рад:	
Методe извођења наставе Предавања, вежбе, консултације и дискусије			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	6	писмени испит	30
Case study, приступни рад	14	усмени испит	
колоквијум-и (два)	50	
семинар-и			
СВЕГА	70		30