

Спецификација предмета за књигу предмета

Студијски програм : Мултиканална трговина			
Назив предмета: Стратегије канала маркетинга			
Наставник/наставници: Проф. др Јелена Кончар			
Статус предмета: Обавезни			
Број ЕСПБ: 6			
Услов: Нема услова			
Циљ предмета Реализацијом наставног процеса, студентима ће се обезбедити стицање теоријских и практичних знања о стратегијама канала маркетинга. Сечено теоријско знање, кроз интерпретацију наставног садржаја са проблемским приступом, оспособљава студенте са новим знањем о стратегији канала маркетинга. Практична знања, стечена кроз приступ решавања студија случаја на конкретним примерима, ће студентима омогућити лакше сналажење у решавању стратегија канала маркетинга на глобалном тржишту.			
Исход предмета Савладавањем садржаја предмета, студенти модула мултиканалне трговине ће стећи неопходна теоријска и практична знања о: дизајнирању и пројектовању стратегија канала маркетинга; примени нових стратегија и структура мултиканалности на глобалном електронском тржишту; управљању снагом мултиканалног конфликта и међуодносима у каналима маркетинга; ревизији канала маркетинга и управљању законитостима у стратегији канала маркетинга.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Дизајнирање стратегија канала маркетинга; Пројектовање стратегија и структуре канала маркетинга; Мултиканална интеграција; Позиционирање стратегија мултиканалности малопродаваца; Стратегије велетрговине; Мултиканалне стратегије на глобалном електронском тржишту; Управљање снагом мултиканалног конфликта; Управљање међуодносима у каналима маркетинга; Ревизија канала маркетинга; Управљање законитостима у стратегији канала маркетинга. <i>Практична настава</i> Вежбе - Решавање студија случаја на конкретним примерима и проблемима стратегија канала маркетинга. Студијски истраживачки рад.			
Литература Кончар Ј.; Вукмировић Г.; Вученовић С.; Марић Р. (2019): "Стратегије канала маркетинга", Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица (у штампи). Robert W. Palmatier, Louis W. Stern, Adel I. El-Ansary (2015): "Marketing Channel Strategy", Pearson Education Limited (одабрани делови у преводу).			
Број часова активне наставе	Теоријска настава: 30	Практична настава: 30	
Методe извођења наставе Предавања, вежбе, консултације, интерактивне дебате и дискусије, практична решења на бројним примерима која су садржајно везана за основну структуру наставне дисциплине стратегије канала маркетинга.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	5	писмени испит	
практична настава		усмени испт	30
колоквијуми (2)	50 (2×25)	
семинарски рад (1)	15 (1×15)		
Начин провере знања могу бити различити наведено у табели су само неке опције: (писмени испити, усмени испт, презентација пројекта, семинари итд.....			