

Šifra: MAR508	Naziv predmeta: PRODAJA I PRODAJNI MENADŽMENT		
Nivo: II ciklus studija	Godina: II	Semestar: III	Broj ECTS kredita: 6
Status: izborni			Ukupan broj sati: 30
1. CILJ PREDMETA	Osnovni cilj predmeta Prodaja i prodajni menadžment jeste bolje razumijevanje uloge i značaja prodaje i prodajnog menadžmenta u modernom poslovanju te praktično ovladavanje vještinama planiranja i rukovođenja funkcijom prodaje i prodajnog osoblja u organizaciji sa ciljem postizanja veće efikasnosti prodaje i prodavača te ostvarivanja boljih prodajnih rezultata u dugom roku.		
1.1.Osnovne tematske jedinice	1. Uloga i značaj prodaje u turizmu i ugostiteljstvu 2. Prodajni menadžment u turizmu i ugostiteljstvu 3. Kanali prodaje u turizmu i ugostiteljstvu 4. Prodaja i asortiman prodaje 5. Prodaja i politika cijena 6. Prodaja i ostali elementi promocije 7. Planiranje i organiziranje prodaje 8. Ljudski resursi u prodaji 9. Rukovođenje prodajom i kontrola prodaje 10. E-prodaja u turizmu i ugostiteljstvu		
1.2. Rezultati učenja	Po završetku nastave studenti će moći: 1. Identificirati i razumijeti ključne uloge i značaj suvremene prodaje 2. Objasniti osnovne karakteristike prodajnog menadžmenta. 3. Opisati, analizirati i evaluirati različite aktivnosti prodajnog menadžmenta 4. Samostalno pripremiti plan prodaje i upravljanja prodajom.		
2. NAČIN ORGANIZACIJE NASTAVE			
Opis aktivnosti (%)			
2.1. Način izvođenja nastave	1. ex katedra 2. diskusije 3. prezentacije 4. gosti predavači 5. analiza slučajeva	1. 40% 2. 10% 3. 20% 4. 10% 5. 20%	
Učešće u ocjeni (%)			
2.2. Sistem ocjenjivanja	1. Test/Provjera znanja 2. Projekat i/ili tematska prezentacija 3. Analiza slučaja iz prakse 4. Aktivnosti na nastavi	1. 40% 2. 30% 3. 20% 4. 10%	
3. LITERATURA	Osnovna literatura: 1. Lovreta, S., Janićijević, N., Petković, G., <i>Prodaja i menadžment prodaje</i>, Beograd, Savremena administracija, 2001. 2. Kotler, P., Bowen, J.T., Makens, J.C., <i>Marketing for Hospitality and Tourism</i>, Fourth Edition, Prentice Hall, 2006. Dopunska literatura: 1. Rolph E. Anderson i dr., <i>Profesionalni menadžment prodaje</i>, prevod Beograd, 1998. 2. Grabovac, N., <i>Prodaja i prodajni menadžment</i>, 2005. god. 3. Brkić, N., <i>Upravljanje marketing komuniciranjem</i>, Ekonomski fakultet u Sarajevu, 2003.		