|  |
| --- |
| **ВИСОКА ПОСЛОВНА ШКОЛА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА НОВИ САД** |
| **Школска година и семестар** | Школска 2017./2018. годинаЗимски семестар |
| **Студијски програм**  | ТРГОВИНА И МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВАЊЕ |
| **Назив предмета** | **ТРГОВИНСКИ МЕНАЏМЕНТ** |
| **Наставник** | Мр Мила Михајловић |
| **Aсистент** | Исидора Милошевић  |
| **Статус предмета** | обавезни |
| **Број ЕСПБ** | 6 |
| **Циљ предмета:**Циљ предмета је да се студенти упознају са знањима неопходним за управљање у трговини. Поред општих знања у овој области су неопходна и практична која заједно студенте обучавају за решавање сасвим конкретних практичних ситуација.  |
| **Исход предмета:**Оспособљавање студената за рад у трговинским предузећима, за послове малопродаје, велепродаје и логистике, за пословање на домаћем и међународном тржишту.  |
| **Садржај предмета:***Теоријска настава*Развој и карактеристике трговинског менаџмента; стратегијски менаџмент; интегрални трговински менаџмент; промене пословног окружења и структура трговинског менаџмента; финансијски менаџмент; организациона структура трговинских предузећа, врсте трговинских предузећа; управљање људским ресурсима; карактеристике трговинских менаџера; вештина преговарања у савременим условима; етичка питања трговинског менаџмента; асортиман трговинског предузећа; стратегија наступа трговинског предузећа на различитим тржиштима; врсте и начин продаје трговинских предузећа*Практична настава*Анализа студија случаја (case study)  |
| **ПЛАН И ПРОГРАМ РАДА** |
| **Недеља** | **Наставна јединица** |
| **1.** | Упознавање са садржајем предмета, литературом, начином рада и оцењивања |
| **2.** | Настанак и развој трговинског менаџмента – понављање, питања и одговори за проверу знања |
| **3.** | Теорије и концепти трговинског менаџмента–понављање,одбране семинарских радова |
| **4.** | Облици трговине и трговинских предузећа у савременим условима пословања - понављање, питања и одговори за проверу знања, одбрана семинарских радова |
| **5.** | Типологија трговинског менаџмента-понављање,питања и одговори за проверу знања,одбрана семинарских радова |
| **6.** | Припрема пред колоквијум |
| **7.** | Анализа резултата колоквијума |
| **8.** | Настанак и развој произвођачке и трговинске марке - понављање,питања за обнову градива,одбрана семинарских радова |
| **9.** | Управљање трговинском марком – понављање, одбране семинарских радова |
| **10.** | Менаџмент трговинских предузећа (Теоријски приступ менаџменту трговине; Савремен приступ управљању трговинским предузећима) – понављање, одбране семинарских радова |
| **11.** | Менаџмент трговинских предузећа (Планирање профита у трговинским предузећима; Структура продајне цене трговине; Трговачки профит) –понављање, питања и одговори за проверу знања |
| **12.** | Настанак и развој електронске трговине – понављање,одбрана семинарских радова |
| **13.** | Правила успешног пословања трговинских предузећа – понављање, одбрана семинарских радова |
| **14.** | Пракса менаџмента трговине - понављање, одбрана семинарских радова |
| **15.** | Сумирање предиспитних поена и упис истих у индекс |
| **Литература** Симић Ј., (2012) *Трговински менаџмент,* Висока пословна школа струковних студија, Нови СадЛоврета С., (2009) *Трговински менаџмент*, Економски факултет, Београд Часописи: *Економист*, *Директор, Нова трговина* Интернет  |
| **Број часова активне наставе** | **Теоријска настава: 45** | **Практична настава: 30** |
| **Оцена знања (максимални број поена 100)** |
| **Предиспитне обавезе** | **45 поена** | **Завршни испит**  | **55 поена** |
| присуство на предавањима и вежбама | **5** | писмени испит | **55** |
| провера знања у току наставе (колоквијум-и) | **30** | усмени испит |  |
| остале активности и учешће студената у раду на предавањима и вежбама  | **10** |  |  |
| практичан рад: студија случаја | **-** |  |  |