|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ВИСОКА ПОСЛОВНА ШКОЛА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА НОВИ САД** | | | | | | | |
| **Школска година и семестар** | | 2018/2019 зимски семестар | | | | | |
| **Студијски програм** | | Трговина и међународно пословање | | | | | |
| **Назив предмета** | | **Трговински менаџмент** | | | | | |
| **Наставник** | | Др Милијана Рогановић | | | | | |
| **Aсистент** | | Др Милијана Рогановић | | | | | |
| **Статус предмета** | | Обавезни | | | | | |
| **Број ЕСПБ** | | 3+2 (6) | | | | | |
|  | |  | | | | | |
| **Циљ предмета:**  **Циљ предмета јесте 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 и практична настава** | | | | | | | |
| **ПЛАН И ПРОГРАМ РАДА** | | | | | | | |
| **Недеља** | **Наставна јединица** | | | | | | |
| **1.** | **Развој и карактеристике трговинског менаџмента** | | | | | | |
| **2.** | **Стратегијски менаџмент** | | | | | | |
| **3.** | **Интегрални трговински менаџмент** | | | | | | |
| **4.** | **Промене пословног окружења и структура трг. манаџмента** | | | | | | |
| **5.** | **Колоквијум** | | | | | | |
| **6.** | **Финансијски менаџмент** | | | | | | |
| **7.** | **Организациона структура трговинског предузећа** | | | | | | |
| **8.** | **Врсте трговинских предузећа** | | | | | | |
| **9.** | **Управљање људским ресурсима** | | | | | | |
| **10.** | **Карактеристике трговинских менаџера** | | | | | | |
| **11.** | **Вештина преговарања у савременим условима** | | | | | | |
| **12.** | **Етичка питања трговинског менаџмента** | | | | | | |
| **13.** | **Асортиман трговинског предузећа** | | | | | | |
| **14.** | **Стратегија наступа трг. предузећа на различитим тржиштима** | | | | | | |
| **15.** | **Врсте и начини продаје трговинских предузећа** | | | | | | |
| **Литература**  **Симић, Ј., (2012) *Трговински менаџмент*, Висока пословна школа сруковних студија, Нови Сад.**  ***Допунска литература, Часописи, Интернет извори*** | | | | | | | |
| **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 активностии учешће студената у раду на предавањима и вежбама | | | | **10** | |  |  |
| практичан рад: студија случаја | | | | **-** | |  |  |