

<b>ВИСОКА ПОСЛОВНА ШКОЛА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА НОВИ САД</b>	
<b>Школска година и семестар</b>	2018/2019 5
<b>Студијски програм</b>	Трговина и међународно пословање
<b>Назив предмета</b>	<b>Трговински менаџмент</b>
<b>Наставник</b>	Рогановић др Милијана
<b>Асистент</b>	Рогановић др Милијана
<b>Статус предмета</b>	Обавезан
<b>Број ЕСПБ</b>	7
<b>Циљ предмета:</b>	
Циљ предмета Трговински менаџмент је стицање основних знања из области трговинског менаџмента, основних токова у савременој трговини, функционисања трговине на велико и мало, трговинске политике, примене иновација у трговини и пракси тржишно развијених земаља. Поред наведеног, студенти ће стећи знања и о начинима имплементације расположивих инструмената маркетинг микса и управљање ресурсима трговинских предузећа.	
<b>Исход предмета:</b>	
Након завршетка учења у оквиру предмета Трговински менаџмент, студенти ће бити у стању да:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• примене стечана знања у раду у трговинским предузећима, за послове малопродаје, велепродаје и логистике, за пословање на домаћем и међународном тржишту,</li> <li>• објасне значај и улогу трговине у савременој економији, оцене и анализирају утицај елемената маркетинг микса на унапређење конкурентности трговинских предузећа,</li> </ul> идентификују значаја иновација и њиховог утицаја на трговину и трговинска предузећа.	
<b>Садржај предмета:</b>	
<i>Теоријска настава</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Настанак и развоја трговинског менаџмента.</li> <li>• Теорије и концепти трговинског менаџмента.</li> <li>• Облици трговине и трговинских предузећа у савременим условима пословања.</li> <li>• Типологија трговинског менаџмента.</li> <li>• Настанак и развој произвођачке марке и трговинске марке.</li> <li>• Управљање трговинском марком.</li> <li>• Менаџмент трговинских предузећа.</li> <li>• Настанак и развој електронске трговине.</li> <li>• Правила успешног пословања трговинских предузећа.</li> <li>• Пракса менаџмента у трговини.</li> </ul>	
<i>Практична настава</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вежбе.</li> <li>• Други облици наставе.</li> </ul> Анализа студија случаја (case study).	
<b>ПЛАН И ПРОГРАМ РАДА</b>	
<b>Недеља</b>	<b>Наставна јединица</b>
<b>1.</b>	Развој и карактеристике трговинског менаџмента

2.	Стратегијски менаџмент		
3.	Интегрални трговински менаџмент		
4.	Промене пословног окружења и структура трг. менаџмента		
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 трговинског предузећа на различитим тржиштима		
15.	Врсте и начини продаје трговинских предузећа		
<b>Литература</b>			
Симић, Ј. (2012). <i>Трговински менаџмент</i> , Нови Сад: Висока пословна школа струковних студија Нови Сад.			
Ловрета, С. (2015). <i>Трговински менаџмент</i> , Београд: Економски факултет Београд.			
Ђузовић, С., & Ивановић П. (2010). <i>Иновације у трговинском менаџменту друго измењено и допуњено издање</i> . Ниш: Економски факултет Ниш.			
Ђузовић, С. (2013). <i>Трговина (структура, принципи, развој)</i> . Ниш: Економски факултет Ниш.			
<b>Број часова активне наставе</b>	<b>Теоријска настава: 30</b>	<b>Практична настава: 30</b>	
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	<b>55</b>	<b>Завршни испит</b>	<b>45</b>
присуство на предавањима и вежбама	5	писмени испит	45
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	10		