

Табела 5.2. Спецификација предмета

Студијски програм: Пословна економија			
Назив предмета: ТРГОВИНСКИ МЕНАѢМЕНТ			
Наставник/наставници: др Давид Јововић, др Славиша Милић			
Статус предмета: Изборни			
Број ЕСПБ: 5			
Услов: –			
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 и опција трговинског менаѢмента и директне, индиректне продаје и личне продаје као и анализе трговинске логистике.			
Исход предмета			
Оспособљавање студената за рад у трговинским предузећима, за послове малопродаје, велепродаје и логистике, за пословање на домаћем и међународном тржишту. Посебан исход је разумевање студената специфичних активности продаје, тимског рада, партнерства, глобалне продаје, лидерства и нових технологија.			
Садржај предмета			
Теоријска настава			
1. Општи приступ трговинском менаѢменту. 2. Извориште трговинског менаѢмента. 3. Трговински менаѢмент као наука и вештина. 4. Типологија менаѢмента у трговини. 5. Елементи трговинског менаѢмента. 6. Анатомија трговинског бизниса. 7. Продајна функција у организационој структури предузећа. 8. Организациона структура и функционисање трговинске компаније на велико (велепродаја). 9. Организациона структура и функционисање трговинске компаније на мало (малопродаја). 10. Трговински менаѢмент као систем управљања. 11. Структура процеса продаје. 12. Функционални менаѢмент трговинског предузећа. 13. Трговински менаѢмент развијених земаља. 14. Будућност трговинског менаѢмента. 15. Пракса менаѢмента трговине.			
Практична настава			
Практична настава је компатибилна са предавањима, прати и ближе појашњава наставне јединице које се обрађују на предавањима. Разрада појмова са предавања, активно учествовање студената у дискусијама. Појединачни и групни рад студената. Укључивање студената у креативну примену знања у решавању задатака који се односе на анализу и решавање конкретних проблема са којима се суочава менаѢмент организације. Анализа студија случаја и презентација решења, тимски рад коришћењем мултимедијалних алата, различити начини провере знања. Израда и анализа семинарских радова. Припрема за колоквијум и испит. Евалуација реализоване наставе и анализа њених резултата.			
Литература			
1. Ловрета, С., & Петковић, Г. (2021). <i>Трговински менаѢмент</i> . Београд: Економски факултет. 2. Дунковић, Д. (2020). <i>Пословно управљање у трговини</i> . Загреб: Економски факултет. Свеучилиште у Загребу.			
Број часова активне наставе	Теоријска настава: 30		Практична настава: 30
Методе извођења наставе			
Ex cathedra.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	30
практична настава	-	усмени испит	30
колоквијум-и	20		
семинар-и	10		