

	Висока економска школа струковних студија Пећ у Лепосавићу
	АКРЕДИТАЦИЈА СТУДИЈСКОГ ПРОГРАМА

Студијски програм: Трговинско пословање			
Назив предмета: ТРГОВИНСКИ МЕНАЏМЕНТ			
Статус предмета: Обавезни			
Број ЕСПБ: 5			
Услов: Завршен одговарајући студијски програм основних струковних студија у трогодишњем трајању.			
Циљ предмета Предмет је конципиран са циљем да студенти усвоје теоријска и практична знања из области трговинског менаџмента – набавка, продаја, трговина на мало и велико, спољна трговина. Циљ предмета је да студентима пружи основна знања из оперативног трговинског менаџмента како у земљи тако и у спољној трговини, која све више постаје саставни део пословне активности свих предузећа. Циљ је стицање знања и вештина неопходних за успешно обављање послова у домену продаје, набавке, преговарања, маркетинга, организовања домаће и спољне трговине. Неопходно је изучити научну област трговински менаџмент, основне токове у савременој трговини, стратегијски менаџмент у трговини. Такође, студенти ће стећи знања из области маркетинга у трговини чије праћење је важно за унапређење пословања трговинских предузећа.			
Исход предмета Савладавањем предмета студент стиче следеће специфичне способности (компетенције): оспособљеност студената за рад на пословима промета робе и услуга у трговинским и другим предузећима, оспособљеност за самостално вођење бизниса у сфери трговине, стицање вештине преговарања у трговинском пословању, организовање и реализација спољнотрговинских послова, комуникација са мултилатералним институцијама међународне трговине, промоција и формирање спољнотрговинске мреже. Стицање знања и вештина из области управљања трговинским предузећем кроз примену општих принципа менаџмента. Оспособљавање студената за коришћење савремених информационих технологија у области набавке, продаје, логистике, маркетинга и др.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Концепт трговинског менаџмента. Појам и значај трговине. Структура савремене трговине и трговински менаџмент. Концепт интегралног трговинског менаџмента. Маркетинг у трговини. Маркетинг у спољној трговини. Комуникације у трговини. Однос стратегије и структуре трговине. Главне функције у трговинском предузећу. Етичка ограничења у трговини. Правна ограничења у области дистрибуције и цена. Калкулација цена у трговини. Методе управљања профитабилношћу у трговини. Модел тоталне профитабилности. Модели електронске трговине. <i>Практична настава</i> Вежбе, Други облици наставе, Симулација ситуација из пословне праксе трговинских организација. Практична презентација појединачних случајева кроз семинарске радове студената. Анализа примене иновација у трговинским предузећима.			
Литература <i>Основна литература</i> 1. Ловрета, С. (2015). <i>Трговински менаџмент</i>, Економски факултет Универзитета у Београду, ISBN 978-86-403-1443-5. <i>Допунска литература</i> 1. Ловрета, С., Петковић, Г. (2018). <i>Трговински менаџмент</i>, Економски факултет Универзитета у Београду, ISBN 978-86-403-1565-4. 2. Јововић, Д., Јововић, М. (2017). <i>Спољнотрговинско и девизно пословање</i>, Висока економска школа струковних студија Пећ у Лепосавићу, ISBN 978-86-84345-65-5.			
Број часова активне наставе		Теоријска настава: 45	Практична настава: 30
Методе извођења наставе Ех-катедра, интерактивни метод, анализа случајева из праксе.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена

	Висока економска школа струковних студија Пећ у Лепосавићу
	АКРЕДИТАЦИЈА СТУДИЈСКОГ ПРОГРАМА

активност у току предавања	10	писмени испит	30
практична настава	—	усмени испит	30
колоквијум-и	20		
семинар-и	10		