

## SYLLABUS

**1. Puni naziv nastavnog predmeta:**

UPRAVLJANJE PRODAJOM I PREGOVARANJE

**2. Skraćeni naziv nastavnog predmeta / šifra:**

ne popunjavati

**3. Ciklus studija:**

1

**4. Bodovna vrijednost ECTS:**

7

**5. Status nastavnog predmeta:** Obavezni  Izborni**6. Preduslovi za polaganje nastavnog predmeta:**

Nema

**7. Ograničenja pristupa:**

Nema

**8. Trajanje / semestar:**

1

8

**9. Sedmični broj kontakt sati:**

9.1. Predavanja:

5

9.2. Auditorne vježbe:

2

9.3. Laboratorijske / praktične vježbe:

0

**10. Fakultet:**

Ekonomski fakultet

**11. Odsjek / Studijski program:**

Ekonomija

**12. Odgovorni nastavnik:**

Dr. sc. Beriz Čivić, docent

**13. E-mail nastavnika:**

beriz.civic@untz.ba

**14. Web stranica:**

--

**15. Ciljevi nastavnog predmeta:**

Upoznati studente sa tehnikom i praksom upravljanja prodajom i poslovnim pregovaranjem.

**16. Ishodi učenja:**

Razviti sposobnost studenata da razumiju: ulogu i značaj procesa poslovnog pregovaranja, ključne tehnike i strategije poslovnog pregovaranja, osnovne pregovaračke vještine kao i proces pregovaranja.

**17. Indikativni sadržaj nastavnog predmeta:**

- Prodaja kao preduslov uspješnog poslovanja
- Planiranje prodaje
- Strategije, tehnike i vještine prodaje
- Izbor i usavršavanje predstavnika prodaje
- Motivacija i nagrađivanje u prodaji
- Lična prodaja
- Strategije pregovaranja
- Tehnike pregovaranja
- Organizovanje i vođenje pregovora
- Pregovaračke vještine
- Priprema za pregovaranje
- Pregovarački proces
- Zaključivanje sporazuma

**18. Metode učenja:**

- predavanja,
- vježbe (A),
- case studies (individualni rad sa studentima),
- konsultacije.

Predavanja se izvode po nastavnom programu opisanom u sadržaju kursa. Obaveza studenata je prisustvo predavanjima. Značajan dio predavanja se posvećuje obrađivanju primjera iz prakse.

Konsultacije se organizuju u jednom terminu sedmično i to je fakultativna ponuda studentima. Studenti po potrebi koriste termin konsultacija sa ciljem dodatnog pojašnjavanja pojedinih oblasti iz kursa.

**19. Objašnjenje o provjeri znanja:**

Provjera znanja studenta će se vršiti u skladu s Pravilima studiranja na I ciklusu studija, Pravilima o načinu polaganja ispita i ocjenjivanja studenata, Statutom Univerziteta u Tuzli i syllabusom koji predmetni nastavnik treba obezbijediti na početku svake akademske godine. Provjera znanja se ostvaruje kroz: 2 testa, individualni i grupni rad studenta i završni dio ispita.

**20. Težinski faktor provjere:**

Struktura ocjenjivanja:

- test 1 (30 bodova)
- test 2 (30 bodova)
- aktivnost u toku predavanja i vježbi (5 bodova)
- završni dio ispita (35 bodova), koji se mogu postići kroz jedan od slijedećih načina:
  - a) usmeni ispit (35 bodova)
  - b) stručna praksa (15 bodova) i usmeni dio ispita (20 bodova)
  - c) stručna praksa (15 bodova) i izrada 1 case study (20 bodova)

**21. Osnovna literatura:**

- Bratko S, Henich V, Roman O, Prodaja, Narodne novine, Zagreb, 2000.
- Lewicky R. J, Saunders D. M, Minton J. W, Barry B, Negotiation, readings, exercises and cases, McGraw-Hill, Irwin, Boston, 2003.

**22. Internet web reference:**

--

**23. U primjeni od akademske godine:**

2016/17
---------

**24. Usvojen na sjednici NNV/UNV:**

24.02.2016.
-------------