

SYLLABUS

1. Puni naziv nastavnog predmeta:

UPRAVLJANJE PRODAJOM I PREGOVARANJE

2. Skraćeni naziv nastavnog predmeta / šifra:

3. Ciklus studija:

1

4. Bodovna vrijednost ECTS:

7

5. Status nastavnog predmeta:

Obavezni

6. Preduslovi za polaganje nastavnog predmeta:

Nema

7. Ograničenja pristupa:

Nema

8. Trajanje / semest(a)r(i):

1

8

9. Sedmični broj kontakt sati i ukupno studentsko radno opterećenje na predmetu:

	Semestar (1)	8	Semestar (2)	(za dvosemestralne predmete)		Opterećenje: (u satima)
9.1. Predavanja	5				Nastava:	78.75
9.2. Auditorne vježbe	2				Individualni rad:	123.0
9.3. Laboratorijske / praktične vježbe	0				Ukupno:	201.8

10. Fakultet:

Ekonomski fakultet

11. Odsjek / Studijski program :

Ekonomija

12. Nosilac nastavnog programa:

Dr. sc. Beriz Čivić, red. prof.

13. Ciljevi nastavnog predmeta:

Upoznati studente sa tehnikama i praksom upravljanja prodajom i prodajnim pregovaranjem.

14. Ishodi učenja:

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

15. Indikativni sadržaj nastavnog predmeta:

1. Prodaja kao preduslov uspješnog poslovanja
2. Planiranje prodaje
3. Strategije, tehnike i vještine prodaje
4. Izbor i usavršavanje predstavnika prodaje
5. Motivacija i nagrađivanje
6. Lična prodaja
7. Strategije pregovaranja
8. Tehnike pregovaranja
9. Organizovanje i vođenje pregovora
10. Pregovaračke vještine
11. Priprema za pregovaranje
12. Pregovarački proces
13. Zaključivanje sporazuma

16. Metode učenja:

- predavanja,
- vježbe (A),
- konsultacije.

Trećina predavanja je posvećena diskusiji sa studentima kroz obrađivanje primjera iz prakse. Konsultacije se organizuju u skladu sa važećim pravnim aktima. Studenti koriste konsultacije sa ciljem dodatnog pojašnjavanja nastavnog sadržaja.

17. 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 drugim relevantnim pravnim aktima. Provjera znanja se ostvaruje kroz predispitne aktivnosti koje obuhvataju 2 testa (rade se u toku semestra) i završni ispit koji se ostvaruje pismeno ili usmeno. Na popravni ispitima (i ostalim ispitnim terminima) studenti imaju mogućnost da rade sve ispitne aktivnosti, tj. da polažu testove (iz okvira predispitnih obaveza) i da rade završni ispit. Završni dio ispita (na koji studenti nisu obavezni izaći) ne obuhvata nastavno gradivo koje je obuhvaćeno predispitnim obavezama. Prva predispitna provjera znanja uključuje tematske cjeline od 1 do 6, druga predispitna obaveza obuhvata tematska područja od 7 do 13, dok se završni dio ispita ostvaruje kroz pismeno ili usmeno rješavanje praktičnog poslovnog zadatka iz domena prodaje i pregovaranja.

18. Težinski faktor provjere:

Struktura ocjenjivanja:

1. Predispitne obaveze (max 60 bodova):
 - test 1 (max 30 bodova)
 - test 2 (max 30 bodova)
2. Završni ispit (max 40 bodova):
 - pismeni ili usmeni ispit (max 40 bodova)

Za svaki od predviđenih metoda provjere znanja student dobiva određen broj bodova i ukupna ocjena se izvodi kao kumulativ ostvarenih bodova. Ocjena se formira spram odredbe Zakona o visokom obrazovanju TK, član 107.

19. Obavezna literatura:

- Lišanin T.M, i dr, Principi prodaje i pregovaranja, EF Zg, 2019
- Malhotra D, Bazerman M, Negotiation Genius, Kindle Edit, 2017
- Gligorijević M, Ognjanov G, Poslovno pregovaranje, EF Bg, 2011
- Manning G. L, Reece B.L, Suvremena prodaja, Zg, 2008

20. Dopunska literatura:

Harvard Business School, How to Become a More Effective Leader

21. Internet web reference:

Harvard University, Negotiation Courses, <https://pll.harvard.edu/subject/negotiation>

22. U primjeni od akademske godine:

2024/25

23. Usvojen na sjednici NNV/UNV:

28.05.2024
