

SYLLABUS

1. Puni naziv nastavnog predmeta:

Upravljanje nabavom i prodajom

2. Skraćeni naziv nastavnog predmeta / šifra:**3. Ciklus studija:**

1

4. Bodovna vrijednost ECTS:

6

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

Nema

7. Ograničenja pristupa:

Nema

8. Trajanje / semestar:

1

1

9. Sedmični broj kontakt sati:

9.1. Predavanja:

3

9.2. Auditorne vježbe:

2

9.3. Laboratorijske / praktične vježbe:

0

10. Fakultet:

EKONOMSKI FAKULTET

11. Odsjek / Studijski program:

Poslovna ekonomija

12. Odgovorni nastavnik:

Dr. sc. Alma Muratović, vanr. prof.

13. E-mail nastavnika:

alma.muratovic@untz.ba

14. Web stranica:

www.ef.untz.ba

15. Ciljevi nastavnog predmeta:

Izučavanje sadržaja komercijalnog poslovanja, trendova i instrumenata u procesu upravljanja nabavnim i prodajnim aktivnostima u preduzeću.

16. Ishodi učenja:

Sticanje vještina analiziranja, izrade planova, organiziranja i kontrole u segmentu nabavnih i prodajnih aktivnosti preduzeća.

17. Indikativni sadržaj nastavnog predmeta:

1. Značaj i sadržaj prodajnih aktivnosti u preduzeću
2. Značaj i sadržaj nabavnih aktivnosti u preduzeću
3. Analiziranje nabave i prodaje u preduzeću
4. Savremeni trendovi u komercijalom poslovanju
5. Instrumenti paketa ponude
6. Marketing distribucija
7. Komuniciranje u kanalima nabave i prodaje
8. Planiranje, organiziranje i kontrola nabavnih i prodajnih aktivnosti u preduzeću

18. Metode učenja:

Predavanja, vježbe (A), case study/seminarski rad i konsultacije.

Predavanja se organizuju po strukturi kao ex katedra (50%), diskusije (30%) i prezentacije (20%). Predavanja se izvode po nastavnom programu opisanom u sadržaju kursa. Obaveza studenata je prisustvo predavanjima.

Konsultacije su organizovane u dva termina sedmično i to je fakultativna ponuda studentima.

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 drugim relevantnim pravnim aktima.

Provjera znanja se ostvaruje kroz predispitne aktivnosti koje obuhvataju 2 testa (rade se u toku semestra), case study/seminarski rad i završni ispit koji se ostvaruje pismeno ili usmeno.

Prva predispitna provjera znanja obuhvata tematska područja od 1 do 4, druga predispitna obaveza obuhvata tematska područja od 5 do 7, dok završni dio ispita obuhvata 8 tematsko područje.

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.

20. Težinski faktor provjere:

Struktura ocjenjivanja:

- test 1 (30 bodova)
 - test 2 (30 bodova)
 - case study/seminarski rad (10 bodova)
- Ukupno predispitne obaveze (70 bodova)
završni dio ispita (30 bodova)

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

21. Osnovna literatura:

1. Lovreta, S., Petković, G., (2010), Trgovinski marketing, CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
2. Maninning, G.L., Reece, B.L., (2008), Suvremena prodaja-Stvaranje vrijednosti za kupca, Mate, Zagreb
3. Begtić, R., (2003), Upravljanje procesima razmjene proizvoda i usluga, Ekonomski institut Tuzla, Tuzla
4. Muller, J., Singh, J., i dr. (2006), Category Management-Efikasan odgovor na potrebe kupaca u maloprodaji, Internacionalni centar za profesionalnu edukaciju (ICPE), Zagreb
5. Branko, Ž., (2007), Strateška nabava-Put do stvaranja međunarodne konkurentnosti, Mate, Zagreb
6. Božić, V., Aćimović, S., (2010), Marketing logistika, CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd

22. Internet web reference:**23. U primjeni od akademske godine:**

2023/24

24. Usvojen na sjednici NNV/UNV:

26.09.2023.