

Студијски програм/студијски програми : Интернет технологије – модул Web програмирање, модул Администрирање рачунарских мрежа, модул Медицинска информатика
Врста и ниво студија: основне струковне студије
Назив предмета: Менаџмент продаје
Статус предмета: изборни, изборни, изборни
Број ЕСПБ: 4
Услов: нема
<p>Циљ предмета</p> <p>Да упозна студенте са садржајем модерних продајних активности у развијеним тржишним привредама које у значајној мери превазилазе оквире самог чина продаје, тј. са кључном улогом модерне продаје у ефикасној и ефективној реализацији укупних маркетинг активности предузећа.</p>
<p>Исход предмета</p> <p>Да се студенти практично и теоријски оспособе за активну улогу менаџера продаје у креирању садржаја будућег “пакета понуде” конзументата услуга.</p>
<p>Садржај предмета</p> <p><i>Теоријска настава</i></p> <p>Основе менаџмента продаје: Приступ изучавању менаџмента продаје. Садржај и основни ток менаџмента продаје. Продајни наступ и продаја: Продајни наступ и фазе процеса продаје. Продајне способности и вештине. Формулисање процеса продаје: Утицај окружења на програм продаје. Истраживање тржишта и прогнозирање тражње. Предвиђање и планирање продаје. Организација продаје. Циљна продаја. Реализовање програма продаје: Концепти значајни за успешну продају. Обезбеђивање адекватне продајне оперативе. Вођство продаваца. Управљање временом и простором у продаји. Мотивација и компетација продаваца. Етика менаџмента продаје. Оцена и контрола програма продаје: Анализа квантитативних и квалитативних индикатора успешности продаје. Анализа трошкова продаје. Оцена рада продавца.</p> <p><i>Практична настава: Вежбе, Други облици наставе, Студијски истраживачки рад</i></p> <p>Тест анализе купаца, припрема позва и отварање презентације, анализа утицаја фактора окружења, познавање потреба, прогнозирање тражње на тржишту. Графички приказ планирања продаје, залиха, набавке робе. Графички приказ оперативног плана и остваривања продаје у предузећу. Оптимизација менаџера продаје. Анализа личних особина и карактеристика менаџера продаје. Дизајнирање примања продавца у систему продаје. етичко понашање менаџера продаје. Финансијска анализа продајних резултата и микса трошкова.</p>
<p>Литература</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. С. Ловрета, Н. Јанићијевић, Г. Петковић, Продаја и менаџмент продаје, Савремена администрација, Београд, 2008. 2. Д. Џобер, Џ. Ланкастер, Продаја и управљање продајом, Клио, Београд, 2009.