

Студијски програм/студијски програми: Телекомуникације
Врста и ниво студија: Основне струковне студије
Назив предмета: Менаџмент продаје
Статус предмета: изборни
Број ЕСПБ: 5
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 компезација 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> <p>С. Ловрета, Н. Јанићијевић, Г. Петковић, <i>Продаја и менаџмент продаје</i>, Савремена администрација, Београд, 2008.</p> <p>Д. Цобер, Џ. Ланкастер, <i>Продаја и управљање продајом</i>, Клио, Београд, 2009.</p>