



Менаџмент продаје

Стеван Величковић

Одсек Виока ICT школа



Циљеви предмета

- Да упозна студенте са садржајем модерних продајних активности које су неопходне у конкурентском тржишном окружењу.



Исходи предмета

- Студенти ће моћи да примене теоријско и практично знање и процене вредновање улоге менаџера продаје .



Садржај предмета

- Основе менаџмента продаје;
- Продајни наступ и продаја. Продајне способности и вештине;
- Формулисање процеса продаје. Утицај окружења на програм продаје;
- Истраживање тржишта и прогнозирање тражње. Предвиђање и планирање продаје;
- Организација продаје. Концепти значајни за успешну продају. Етика менаџмента продаје;
- Анализа квантитативних и квалитативних индикатора успешности продаје.



Предиспитне обавезе

- Израда семинарског рада- предуслов за izlazak na ispit;
- Семинарски рад се може радити и групно;
- Семинарски рад се може бранити и усмено полагаати испит за све оне који то желе.



Литература

- С. Ловрета, Н. Јанићијевић, Г. Петковић, Продаја и менаџмент продаје, Савремена администрација, Београд,
- Д. Џобер, Џ. Ланкастер, Продаја и управљање продајом, Клио, Београд.



stevan.velickovic@ict.edu.rs

Odsek Visoka ICT škola