

Табела 5.2. Спецификација предмета

Студијски програм : Економија			
Назив предмета: Трговински менаџмент			
Наставник/наставници: Соња Вученовић			
Статус предмета: Обавезан на модулу Трговински маркетинг и менаџмент.			
Број ЕСПБ: 6			
Услов: нема услова			
Циљ предмета Циљ предмета је упознавање са специфичностима стратегијског менаџмента трговинских предузећа различитих величина, као и упознавање са основним менаџерским функцијама.			
Исход предмета Трговински менаџмент студентима даје могућност да спознају неопходна знања за управљање трговинским предузећима: - Студенти након реализоване наставе и вежби ће стећи знања и вештине упознавањем стратегијског менаџмента и интегралног трговинског менаџмента, као и са главним функцијама у трговинским предузећима и на тај начин ће бити оспособљени за управљање у савременим променљивим условима на тржишту. - Након положеног испита студенти ће бити спремни да ефикасно процењују услове на тржишту и доносе управљачке одлуке у трговинском сектору. Стечена знања студентима ће користити за обављање активности на управљачким радним местима у трговинским предузећима.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Реализацијом предмета требало би студентима да се обезбеди стицање теоријских и практичних знања о следећим начелима: 1) Теоријска настава – • Структура савремене трговине и трговински менаџмент • Стратегијски менаџмент у трговини - нивои и садржај • Концепт интегралног трговинског менаџмента • Будућност трговинског менаџмента – нови приступ интегралном трговинском менаџменту • Очекиване промене у трговини будућности • Однос стратегије и структуре у трговини • Изградња организационе структуре у трговини • Главне функције у трговинском предузећу • Људски ресурси у трговинском предузећу • Етичка ограничења у трговини • Правна ограничења у домену дистрибуције и цена • Управљање профитном маржом • Калкулација цена у трговини • Методе управљања продуктивношћу у трговини <i>Практична настава</i> Практична настава – • Решавање студије случаја на примеру трговинских предузећа на националном и глобалном тржишту. • Студијски истраживачки рад			
Литература Ловрета др Стипе, Петковић др Горан, Трговински менаџмент, Центар за издавачку делатност (ЦИД) Економског факултета Универзитета у Београду , 2018.			
Број часова активне наставе	Теоријска настава: 30	Практична настава: 30	
Методe извођења наставе Предавања, вежбе, консултације, интерактивне дебате и дискусије, практична решења на бројним примерима која су садржајно везана за основна поглавља у уџбенику Трговински менаџмент.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава		усмени испит	30
колоквијуми (2)	50 (2*25)	
семинарски рад (1)	10 (1*10)		
Начин провере знања могу бити различити наведено у табели су само неке опције: (писмени испити, усмени испит, презентација пројекта, семинари итд.....			
*максимална дужна 2 странице А4 формата			