

УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
БРОЈ: 2750/XXII-2)
ДАТУМ: 29.09.2017. год.
К р а г у ј е в а ц

**ПРОГРАМ РАДА СА ДИНАМИКОМ ИЗВОЂЕЊА НАСТАВЕ
НА НАСТАВНОМ ПРЕДМЕТУ МАСТЕР АКАДЕМСКИХ СТУДИЈА**

Студијски програм/студијски програми: Пословна економија и манаџмент
Врста и ниво студија: Мастер академске студије
Назив предмета: УПРАВЉАЊЕ КАНАЛИМА ДИСТРИБУЦИЈЕ
Наставник (Презиме, средње слово, име): Радосављевић Ж. Гордана
Статус предмета (на којим смеровима): Изборни на модулима Маркетинг и Менаџмент у туризму, II семестар
Број ЕСПБ: 8
Услов:
Циљ предмета Циљ предмета је да студентима обезбеди теоријска и практична знања из области дистрибуције производа и услуга. Трговина и укупна дистрибуција представљају значајан сегмент система маркетинга. Студенти се упознају са комплексним односима између учесника у трговини и осталим каналима дистрибуције робе и услуга на домаћем и међународном тржишту.
Исход предмета Знања која стичу у оквиру овог предмета представљају основу за ефикасно управљање комерцијалним и дистрибутивним активностима између свих учесника на тржишту. Студената се упознају са свим аспектима процеса управљања каналима дистрибуције и оспособљавају за решавање практичних проблема који су везани за дистрибутивне активности.
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> <ul style="list-style-type: none">• Теоријска основа управљања каналима дистрибуције• Институционална и функционална структура канала маркетинга• Планирање канала маркетинга• Кооперација и интеграција у каналима маркетинга• Развој стратегијског партнерства и маркетинга дугорочних односа• Електронски канали маркетинга• Физичка дистрибуција у систему маркетинга• Глобализација светског тржишта и интернационализација канала маркетинга• Глобални токови у структури канала маркетинга Европске уније• Основни елементи управљања ланцем снабдевања <i>Практична настава: Индивидуалне и групне презентације и решавање задатака и пословних примера.</i>
Литература : <i>Обавезна литература</i> <ol style="list-style-type: none">1. Ловрета, С., Петковић, Г., Кончар, Ј., Канали маркетинга, Економски факултет, Београд, 2016.(Главе: II, IV, V, VI, VII, IX, X, XI, XXIII, XXV)2. Ловрета, С., Петковић, Г., Трговински маркетинг, Економски факултет, Београд, 2010. <i>Допунска литература</i> <ol style="list-style-type: none">3. Божић, В., Аћимовић, С., Маркетинг логистика, Економски факултет, Београд, 2012.4. Goworek, H., McGoldrick, P., Retailing Marketing Management-Principle and Practice, Pearson Education Limited, 2015.

Број часова активне наставе				Остали часови 1
Предавања: 2	Вежбе: 2	Други облици наставе: 0	Студијски истраживачки рад: 4	
Методe извођења наставе: Предавања, вежбе, самосталне и групне активности студената				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена	
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит	30	
колоквијум-и	30		
семинар-и	20			

ДИНАМИКА ИЗВОЂЕЊА НАСТАВЕ ПО ТЕМАТСКИМ ЦЕЛИНАМА			
ТЕМАТСКА ЦЕЛИНА	ДАТУМ ОБРАДЕ (РАДНА НЕДЕЉА)		Литература (од-до стр.)
	Предавања	Вежбе	
1. Уводно предавање (упознавање студената са циљем, значајем и структуром предмета, планом рада и начином оцењивања)	I недеља	I недеља	
2. Појам, значај и функције канала маркетинга	II недеља	II недеља	25-40
3. Структура канала маркетинга Канали маркетинга услуга	III недеља	III недеља	59-92
4. Међународни канали маркетинга	IV недеља	IV недеља	97-111
5. Електронски канали маркетинга	V недеља	V недеља	115-131
6. Колоквијум I	VI недеља	VI недеља	
7. Планирање канала маркетинга	VII недеља	VII недеља	157-170
8. Дизајнирање структуре канала маркетинга	VIII недеља	VIII недеља	173-186
9. Институције директног маркетинга	IX недеља	IX недеља	361-381
10. Локација институција канала маркетинга	X недеља	X недеља	419-437
11. Тржишно подручје као оквир деловања чланова канала маркетинга	XI недеља	XI недеља	425-440
12. Економски развој и канали маркетинга	XII недеља	XII недеља	459-465
13. Колоквијум II	XIII недеља	XIII недеља	
14. Односи субјеката у каналима маркетинга	XIV недеља	XIV недеља	465-470
15. Глобални токови у структури канала маркетинга Европске уније	XV недеља	XV недеља	470-480

НАЧИН ПОЛАГАЊА ИСПИТА (писмено и/или усмено)	Усмено 30 поена Колоквијуми (2) 30 поена Приступни рад 20 поена Присуство настави (предавања и вежбе) 20 поена
I КОЛОКВИЈУМ (Литература од-до стр.)	25- 131, 157-170
II КОЛОКВИЈУМ (Литература од-до стр.)	173-186, 361-425
БРОЈ КАБИНЕТА И ВРЕМЕ ПРИЈЕМА ПРЕДМЕТНИХ ПРОФЕСОРА	D19, уторак 10-12 , среда 10-12
БРОЈ КАБИНЕТА И ВРЕМЕ ПРИЈЕМА ПРЕДМЕТНИХ АСИСТЕНАТА	E115, уторак 10-12, среда 12-14
БРОЈ ТЕЛЕФОНА И Е-МАИЛ ПРЕДМЕТНИХ ПРОФЕСОРА	034 303 568, e mail: gocar@kg.ac.rs
БРОЈ ТЕЛЕФОНА И Е-МАИЛ ПРЕДМЕТНИХ АСИСТЕНАТА	034 303 548, e mail: katarinab@kg.ac.rs

Достављено:

- Продекану за наставу
- Студентској служби
- Архиви Већа

