

Дистрибуција со методи на продажба

Предметна програма од втор циклус студии					
1.	Наслов на наставниот предмет	Дистрибуција со методи на продажба			
2.	Код	МКТ 545			
3.	Студиска програма	Маркетинг			
4.	Организатор на студиската програма (единица, односно институт, катедра, оддел)	Економски факултет - Скопје			
5.	Степен (трет циклус)	Втор циклус			
6.	Академска година/семестар	Прва година /втор семестар	7.	Број на ЕКТС	6
8.	Наставник	Проф. д-р Снежана Ристевска-Јовановска			
9.	Предуслови за запишување на предметот	Завршен прв циклус на студии со најмалку 240 кредити			
10.	Цели на предметната програма (компетенции): <ol style="list-style-type: none"> 1. Да ги осознаат елементите на пазарот и неговите институции од аспект на неговото влијание врз вршењето на прометот; 2. Да ги осознаат факторите кои влијаат врз избор на соодветна локација; 3. Да ја осознаат организација на субјектите во сферата на големопродажбата и малопродажбата со сите значајни аспекти на вршењето на нивните активности; 4. Да го осознаат значењето на трошоците, маржите, работот и методите за формирање на малопродажната цена; 5. Практично осознавање на методите и фазите на процесот на продажба (подготовка, изнаоѓање на потенцијални купувачи, пристапување кон потрошувачот, идентификување на потребите, продажна презентација, преговарање, затворање на продажбата и пост-продажба) 6. Практично осознавање на техниките на трговското работење: набавното, складишното, продажното и транспортното работење и др. 				
11.	Содржина на предметната програма: <ol style="list-style-type: none"> 1. Аспекти и фактори за развој на трговија 2. Носители и организациони форми на прометот 3. Трошоци, маржи, работи и цени 4. Техники на трговско работење 5. Процесот на продажба и методи на продажба 6. Продажни стратегии и тактики 7. Трговска политика 				
12.	Методи на учење: Интерактивни предавања со пауер поинт презентации, проектирање на филмови и спотови, гостин предавач, тимски проектни задачи – презентации на примери од практиката, консултативна настава, семинари				
13.	Вкупен расположлив фонд на време	6 ЕКТС x 30 часови = 180 часови			
14.	Распределба на расположливо време	24+16+40+10+90 = 180 часови			
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања-теоретска настава	24 часови	
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа	16 часови	
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	40 часови	
		16.2.	Самостојни задачи	10 часови	
		16.3.	Домашно учење	90 часови	
17.	Начин на оценување		60+30+10 = 100 бода		
	17.1.	Тестови			60 бодови
	17.2.	Семинарска работа/проект (презентација: писмена и усна)			30 бодови
	17.3.	Активност и учество			10 бодови
18.	Критериуми за оценување (бодови/оценка)	помалку од 60 бода		5 (пет) (F)	
		од 61 до 68 бода		6 (шест) (E)	
		од 69 до 76 бода		7 (седум) (D)	
		од 77 до 84 бода		8 (осум) (C)	
		од 85 до 92 бода		9 (девет) (B)	
		од 93 до 100 бода		10 (десет) (A)	
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности од точка 15 и 16			

20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик				
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Интерна евалуација и анкета				
22.	ЛИТЕРАТУРА					
	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Снежана Ристевска Јовановска	Методи на продажба	Економски факултет, Скопје	2014
		2.	Снежана Ристевска Јовановска	Внатрешна трговија	Економски факултет, Скопје	2014
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Patrick M.	Retailing	Dunne, , Thomson Learning Hoboken	2005
		2.	Michail Levy, Barton A. Weitz	Retailing management	Richard D. IRWIN	1992
		3.	Weitz A.Barton, Castleberry B.Stephen, Turner F.John	Selling-bilding partnerships	IRWIN, Boston, USA	1992