

Студијски програм : Менаџмент у модној индустрији – МСС ММИ			
Назив предмета: МПМ 3М3319 - Менаџмент продаје у модној индустрији			
Наставник/наставници: др Јулија Авакумовић, проф. струк.студ.			
Статус предмета: О			
Број ЕСПБ: 7			
Услов: нема услова			
Циљ предмета Стицање знања и вештина у циљу разумевања управљања продајом, формулисање стратегије продаје, реализовање програма продаје, оцена и контрола остварених резултата продаје.			
Исход предмета После положеног испита, студенти ће бити у стању да: опишу логистичке токове унутар објеката малопродаје и велепродаје модних производа; објасне менаџмент продајног ланца снабдевања; анализирају промене у активностима менаџмента продаје, информационим продајним технологијама, логистици, и интернационализацији продајних ланаца снабдевања; анализирају кључне фазе у процесу продаје модног производа и примене савремене продајне системе.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Појам и формулисање менаџмента продаје модних производа; Улога 7 (седам) кључних фаза у процесу продаје; Управљање активностима у малопродаји/велпродаји; Планирање продаје: Организовање продаје; Руковођење продајом; Вођење продајних тимова; Контрола продаје; Управљање кључним купцима; Маркетиншке комуникације у функцији унапређења продаје; Савремени продајни системи (AIDCA); Нови трендови у продаји (промена пословног амбијента, растућа улога технологије, иновативност; Нови трендови у менаџменту логистике продаје; Ланци снабдевања; Улога запослених у продаји (обука и мотивација); Улога е-трговине; Улога трговинског маркетинга; Улога услуге на месту продаје (мерчедајзинг). <i>Практична настава</i> Оспособљавање студената да на примерима из савремене праксе примењују продајно усмерење са карактеристичним елементима модних производа.			
Литература 1. Krafft M. , Mantrala M.K., Retailing in the 21 st Century, Current and Future Trends, Springer-Verlag 2010. 2. Матовић, В., Менаџмент продаје, Универзитет Сингидунум, Београд, 2011. 3. Кончар Ј., Менаџмент малопродаје, Економски факултет, Суботица, 1997.			
Број часова активне наставе		Теоријска настава: 45 (3x15)	
		Практична настава: 45 (3x15)	
Методе извођења наставе 1. Аудитивна, 2. Илустративно демонстративна, 3. Вербално текстуална, 4. Метода практичног рада.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	20	писмени испит	50
практична настава		усмени испит	
колоквијум-и			
семинар-и	30		