



АКАДЕМИЈА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА ЗАПАДНА СРБИЈА

Седиште Ужице, Трг Светог Саве 34

О Д С Е К У ж и ц е

План рада

Назив предмета	Трговински менаџмент				
Студијски програм/и (модул)	ОСС Менаџмент и предузетништво; ОСС Рачуноводство и ревизија				
Година студија	1.	Семестар	2.	ЕСПБ	6
Статус предмета	обавезни		Услов	нема	

Подаци о наставницима и сарадницима на предмету	
Име и презиме, академско звање, термин консултација, електронска адреса	Сандра Стојадиновић Јовановић професор струковних студија уторак: 11-13h sandrassjasszs@gmail.com
Име и презиме, академско звање, термин консултација, електронска адреса	

Циљеви предмета
стицање основних теоријских и практичних знања из области трговине и трговинског менаџмента, као и о процесима који карактеришу савремену трговину и одражавају се на трговински менаџмент.

Садржај и структура предмета
Теоријска настава: Појам трговинског менаџмента. Врсте трговине и тржишних институција. Типологија трговинског менаџмента. Микро ниво управљања трговином: менаџмент трговинских предузећа. Процеси интеграције, кооперације и интернационализације трговине. Актуелни процес трансационализације трговине. Макро ниво управљања трговином. Трговинска слика Србије. Практична настава: Интерактивне вежбе и дискусија уз активно учешће студената у анализи и провери разумевања материје трговинског менаџмента, одлика савремених трговинских предузећа и трговинских процеса.

План и распоред извођења наставе	
Наставна недеља	НАЗИВ НАСТАВНЕ ЈЕДИНИЦЕ
Предавања	
1	Увод
2	Појам трговинског менаџмента
3	Врсте трговине и тржишних институција
4	Типологија трговинског менаџмента
5	Микро ниво управљања трговином: менаџмент трговинских предузећа
6	Микро ниво управљања трговином: менаџмент трговинских предузећа

7	Процеси интеграције, кооперације и интернационализације трговине
8	Актуелни процес трансационализације трговине
9	Макро ниво управљања трговином
10	Трговинска слика Србије
11	Сумирање пређеног градива, припрема за колоквијум
12	Колоквијум
13	Поправни колоквијум
14	Сумирање предиспитних обавеза
15	Закључна разматрања
Вежбе	
1	Увод
2	Дефинисање појма трговине, трговинског предузећа и трговинског менаџмента. Теорије и концепти трговинског менаџмента. Значај трговине и трговинског менаџмента.
3	Врсте трговине. Посебне тржишне институције.
4	Типови трговинског менаџмента према хијерархијском нивоу, критеријуму националних граница, функционалним областима и подели рада у каналу маркетинга.
5	Еволуција трговинског менаџмента. Интегрални трговински менаџмент. Комплексност трговинског менаџмента. Функције и нивои трговинског менаџмента. Финансијска и маркетиншка димензија трговинског менаџмента. Предмет трговине.
6	Кључне трговинске активности. Канали промета. Купац у свету трговине. Набављачи и продавци у свету трговине. Менаџери у трговинском предузећу. Одлуке које доноси трговински менаџер. Ефикасност и ефективност трговинског предузећа. Конкурентска позиција трговинског предузећа.
7	Интеграција, кооперација и концентрација трговине. Тенденције у односима великих и малих трговинских предузећа. Предности и недостаци мањих у односу на већа трговинска предузећа. Интернационализација трговинског предузећа. Мотиви интернационализације трговинског предузећа. Начини и стратегије интернационализације трговинског предузећа.
8	Процес трансационализације. Стране директне инвестиције. Трансационалне компаније. Фактори трансационализације. Доминирајућа улога многофилијалних трговинских компанија. Напуштање концепта поделе на унутрашњу и спољну трговину. Трансационализација трговине. Трансационализација трговине појединих група земаља. Улога трансационалних компанија у промету појединих производа. Интернализација трговине и интрафирмска трговина
9	Макро ниво управљања трговином: улога државе. Трговинска политика.
10	Одлике трговине у Србији. Трговински сектор Србије. Трговина Србије са светом. Трансационализација трговине Србије. Кључни проблеми, опредељења и циљеви у развоју трговине Србије.
11	Сумирање пређеног градива, припрема за колоквијум
12	Колоквијум
13	Поправни колоквијум
14	Сумирање предиспитних обавеза
15	Закључна разматрања

Начин оцењивања – структура и број поена на предиспитним обавезама и испиту			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	30
колоквијум-и	50	

Литература
Стојадиновић Јовановић, С., 2021, <i>Трговински менаџмент</i> , Академија струковних студија Западна Србија – Одсек Ужице, обим страна: 230, ISBN: 978-86-82078-07-4 (електронско издање)