

NAZIV PREDMETA	Prodaja i distribucija			
Kod	ECMB07	Godina studija	3.	
Nositelj/i predmeta	Izv. prof. dr. sc. Mario Pepur Prof. dr. sc. Neven Šerić	Bodovna vrijednost (ECTS)	4	
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S
			V	T
Status predmeta	Izborni	Postotak primjene e-učenja	30%	
OPIS PREDMETA				
Ciljevi predmeta	Glavni cilj predmeta je osigurati stjecanje vještina i sposobnosti prodaje te razumijevanje i provođenje složenih distribucijskih aktivnosti u konkurentnom poslovnom okruženju.			
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Preduvjeti za upis propisani su Statutom Ekonomskog fakulteta, te Pravilnikom o studiju i studiranju			
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<p>Ishod učenja predmeta: Analizirati prodajne i distribucijske aktivnosti poduzeća.</p> <p>Pojedinačni ishodi učenja:</p> <ol style="list-style-type: none"> Razlikovati temeljne pojmove, načela i oblike prodaje; Razlikovati temeljne pojmove, načela i oblike distribucije; Analizirati prodajne aktivnosti, usporediti različite prodajne politike te napraviti dijagram optimalnih prodajnih aktivnosti poduzeća; Analizirati distribucijske aktivnosti, usporediti različite pristupe te predložiti plan optimalnih distribucijskih aktivnosti poduzeća; 			
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Predavanja		Vježbe	
	Tema	Sati	Tema	Sati
	Prodaja i distribucija kao funkcije marketinga; Pojam i zadaci prodajne funkcije	2	Dogovor o načinu rada, ispitu, pravima i obvezama studenata. Kreiranje timova za rad na vježbama	1
	Odnos prodaje, distribucije i logistike; Metode i oblici prodaje	2	Poslovni slučaj usklađen s temom predavanja (Moodle platforma)	1
	Prodajne strategije i taktike; Politika asortimana; Unapređenje prodaje	2	Poslovni slučaj usklađen s temom predavanja (Moodle platforma)	1
	Utvrđivanje tržišnih potencijala i predviđanje prodaje; Utvrđivanje prodajnih kvota	2	Poslovni slučaj usklađen s temom predavanja (Moodle platforma)	1
	Planiranje prodaje; Organizacija prodaje	2	Zadatak I: Usporedna analiza specifičnih oblika prodaje, prodajnih politika te izrada dijagrama prodajnih aktivnosti u različitim sektorima gospodarstva (grupne prezentacije)	1

	Odabir i trening prodajnog osoblja; Vještina prodaje i motiviranje prodajnog osoblja MOODLE KVIZ 1	2	Zadatak I.: Usporedna analiza specifičnih oblika prodaje, prodajnih politika te izrada dijagrama prodajnih aktivnosti u različitim sektorima gospodarstva (grupne prezentacije)	1
	Pojam distribucije i njeno mjesto u logističkom sustavu poduzeća;	2	Poslovni slučaj usklađen s temom predavanja (Moodle platforma)	1
	Kolokvij I			
	Fizička distribucija i kanali distribucije	2	Poslovni slučaj usklađen s temom predavanja (Moodle platforma)	1
	Troškovi distribucije; Sudionici distribucije	2	Poslovni slučaj usklađen s temom predavanja (Moodle platforma)	1
	Narudžbe i isporuke robe; Skladištenje robe	2	Zadatak II.: Usporedna analiza specifičnih funkcija distribucije u različitim sektorima gospodarstva (grupne prezentacije)	1
	Upravljanje zalihama	2	Zadatak II.: Usporedna analiza specifičnih funkcija distribucije u različitim sektorima gospodarstva (grupne prezentacije)	1
	Manipulacija robom MOODLE KVIZ 2	2	Online gostovanje stručnjaka iz prakse	1
	Prijevoz kao element distribucije robe; Troškovi prijevoza; Tržište prijevoznih usluga	2	Zadatak III.: Preispitati stvarno stanje distribucijskih aktivnosti te osmisliti i predložiti plan optimalnih distribucijskih aktivnosti poduzeća u različitim sektorima gospodarstva (grupne prezentacije)	1
	Kolokvij II			
Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti <input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava		<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input checked="" type="checkbox"/> gostovanja iz prakse	
Obveze studenata	Student je obavezan aktivno sudjelovati na predavanjima i vježbama te ostvariti barem 50%-tno prisustvo svim oblicima nastave (25% za izvanredne studente). Pod aktivnim sudjelovanjem smatra se da je student minimalno odradio 50% aktivnosti u okviru predavanja (2 Moodle kviza koje studenti rješavaju individualno) i minimalno 50% aktivnosti u okviru			

	vježbi (6 poslovnih slučaja te obavezna prezentacija 3 zadatka koja studenti rješavaju u grupama). Uvjet za pristupanje ispitu je potpis.					
Praćenje rada studenata (<i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i>):	Pohađanje nastave	1,5	Istraživanje		Praktični rad	
	Eksperimentalni rad		Referat		Test	0,4 ECTS
	Esej		Seminarski rad		(Ostalo upisati)	
	Kolokviji	1,5 ECTS	Usmeni ispit	0.5*	(Ostalo upisati)	
	Pismeni ispit	1*	Projekt	1 ECTS	(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	<p>Tijekom semestra održat će se pisane provjere znanja putem dva kolokvija. Student je dužan ostvariti minimalno 50% iz svakog od dva kolokvija. Ukoliko student položi oba kolokvija, nije dužan izaći na usmeni ispit. Ako student nije zadovoljan postignutom ocjenom na kolokviju, ima pravo na usmeni dio ispita za višu ocjenu. Ukupna ocjena uključuje ponderirane ocjene dobivene iz kolokvija (70%) i ponderirane ocjene grupnog rada na tri zadatka (30%).</p> <p>Bodovni pragovi i odgovarajuće ocjene za pisane provjere znanja: 0-49 nedovoljan (1) 50-65 dovoljan (2) 66-75 dobar (3) 76-85 vrlo dobar (4) 86-100 izvrstan (5)</p> <p>Ispit se smatra položenim ako je student:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ostvario prolaznu ocjenu iz svih pisanih provjera znanja (minimalno 50% iz dva kolokvija); - aktivno sudjelovao u raspravama vezanim za poslovne slučajeve; - aktivno sudjelovao u prezentaciji sva tri zadatka koji su pozitivno ocijenjeni; <p>Ukoliko student ne zadovolji na pisanim provjerama tokom trajanja semestra dužan je polagati završni ispit. Završni ispit se sastoji od pisanog i usmenog dijela. Student je dužan ostvariti minimalno 55% iz pismenog dijela ispita čime ostvaruje pravo da iziđe na usmeni dio ispita. Konačna ocjena se u ovom slučaju sastoji od ponderirane ocjene zadataka (10%) te ocjene pismenog dijela ispita (40%) i usmenog dijela ispita (50%).</p>					
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov				Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Šamanović, J. : Prodaja, distribucija, logistika: Teorija i praksa, Ekonomski fakultet, Split, 2009.				5	
	Autorizirani nastavni materijali na Moodle stranicama kolegija				0	Moodle
	Panda, T. i Sahadev, S.: Sales and Distribution Management, Oxford University Press, 2019. Pčččč					Yes
Dopunska literatura	Segetlija, Z. : Uvod u poslovnu logistiku, Ekonomski fakultet, Osijek, 2013.					
	<i>Ostali izvori:</i>					

	<p>Poslovni slučajevi i vijesti s portala Ja Trgovac (www.jatrgovac.com)</p> <p>Poslovni slučajevi i vijesti s portala Netokracija (www.netokracija.com)</p> <p>Poslovni slučajevi i vijesti s portala/časopisa Poslovni dnevnik (www.poslovni.hr)</p> <p>Poslovni slučajevi i vijesti s portala Lider (www.liderpress.hr)</p> <p>Državni zavod za statistiku RH (www.dzs.hr)</p>
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> • Praćenje pohađanja nastave i izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik) • Nadzor izvođenja nastave (prodekan za nastavu) • Analiza uspješnosti studiranja po svim predmetima studija (prodekan za nastavu) • Studentska anketa o kvaliteti nastavnika i nastave za svaki predmet studija (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete) • Ispitom koji provodi predmetni nastavnik provjeravaju se svi ishodi učenja predmeta. Periodično se vrši provjera sadržaja ispita, temeljem koje se utvrđuje primjerenost načina provjeravanja ishoda učenja (prodekan za nastavu)
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	