

<b>Студијски програм:</b> Економија и пословно управљање			
<b>Назив предмета:</b> Менаџмент у трговини			
<b>Наставник/наставници:</b> Гордана Радосављевић, Катарина Борисављевић			
<b>Статус предмета:</b> студијски програм Економија и пословно управљање, изборни на модулима Међународна економија и пословање и Менаџмент			
<b>Број ЕСПБ:</b> 7			
<b>Услов:</b>			
<b>Циљ предмета</b>			
Предмет је конципиран са циљем да студенти усвоје теоријска и практична знања из области набавке, продаје, логистике, трговине на мало и велико и др. Поред упознавања са стратегијским аспектима трговинског менаџмента циљ предмета је да студентима пружи основна знања из оперативног трговинског менаџмента уз уважавање кључних глобалних трендова у трговини. Такође, студенти ће стећи знања из области анализе маркетиншких и финансијских перформанси чије праћење је важно за унапређење пословања трговинских предузећа.			
<b>Исход предмета</b>			
Стицање знања и вештина из области управљања трговинским предузећем кроз примену општих принципа менаџмента. Оспособљавање студената за обављање различитих пословних операција у предузећима из области трговине и за идентификовање и решавање маркетиншких и финансијских проблема. Развој креативности студената у доношењу адекватних пословних одлука у циљу успешног пословног управљања предузећима у трговини. Такође је значајно и оспособљавање студената за разумевање и коришћење савремених информационих технологија у области набавног пословања, продајног пословања, логистике и др.			
<b>Садржај предмета</b>			
Структура савремене трговине и трговински менаџмент, Концепт интегралног трговинског менаџмента, Очекиване промене у трговини у будућности, Однос стратегије и структуре трговине, Главне функције у трговинском предузећу, Планирање стратегије у трговини, Етичка и правна ограничења у трговини, Модел тоталне профитабилности, Управљање профитном маржом, Калкулација цена у трговини, Управљање обртом и леверицом, Интегрисање различитих подручја финансијске стратегије, Продуктивност и профитбилност, Методе управљања профитабилношћу у трговини. <i>Теоријска настава:</i> Презентација наставних јединица дефинисаних структуром предмета. <i>Практична настава:</i> Презентација допунских информација и практичних примера, ангажовање студената на анализи примера из пословне праксе предузећа у трговини			
<b>Литература</b>			
Ловрета, С., (2014) Трговински менаџмент, Економски факултет Универзитета у Београду.			
<b>Број часова активне наставе</b>	<b>Теоријска настава: 3</b>	<b>Практична настава: 2</b>	
<b>Методe извођења наставе:</b> Теоријска настава, практична настава, самостални рад студената, консултације			
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	поена	<b>Завршни испит</b>	поена
активност у току предавања	3	писмени испит	/
практична настава	2	усмени испит	50
колоквијум-и	40	.....	
семинар-и	5		