

САДРЖАЈ

ДЕВИЗНО ПОСЛОВАЊЕ	2
ЕКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЈА ПОСЛОВАЊА.....	3
ЕЛЕКТРОНСКИ БИЗНИС	4
ЕНГЛЕСКИ ЈЕЗИК 1	5
ЕНГЛЕСКИ ЈЕЗИК 2	6
ФИНАНСИЈСКО-РАЧУНОВОДСТВЕНО ПОСЛОВАЊЕ	7
ИСТРАЖИВАЊЕ ТРЖИШТА	8
КУЛТУРА ПОСЛОВНОГ ПОНАШАЊА.....	10
МАРКЕТИНГ	11
МЕЂУНАРОДНА ЕКОНОМИЈА	12
МЕНАџМЕНТ	13
ОРГАНИЗАЦИЈА И ЛОГИСТИКА ПОСЛОВАЊА.....	14
ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА	15
ПОСЛОВНА СТАТИСТИКА СА МАТЕМАТИКОМ	17
ПОСЛОВНА ИНФОРМАТИКА	18
ПОСЛОВНА КОМУНИКАЦИЈА.....	19
ПРЕДУЗЕТНИШТВО	20
ПРИВРЕДНО ПРАВО	21
ПСИХОЛОГИЈА РАДА.....	22
РАЧУНАРСКИ ПРАКТИКУМ	23
РОБА И УСЛУГЕ.....	24
СПОЉНОТРГОВИНСКО ПОСЛОВАЊЕ	25
СТРАТЕГИЈСКИ МЕНАџМЕНТ	26
ТРГОВИНСКИ МЕНАџМЕНТ	27
УПРАВЉАЊЕ ПРОМЕНАМА	28
ЗАВРШНИ РАД.....	29

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ДЕВИЗНО ПОСЛОВАЊЕ			
Наставник (за предавања)	Милетић, Љ. Лидија			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Милетић, Љ. Лидија			
Број ЕСПБ	7			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Да студенти овладају сложеним садржајима девизног пословања, а пре свега да разумеју функционисање тржишта и коришћење интервалних курсева, ослонцем на домаћа и међународна искуства.				
Исход предмета				
По завршетку наставе студенти ће бити оспособљени, пре свега, за управљање пословима извоза и увоза предузећа, полазећи од стања и очекиваних промена односа између домаће и иностраних валута.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Појам: девизно пословање и девизни биланс, рестрикције з девизном систему и директне и индиректне; Девизни курс – појам и функције девизног курса; Теорије и систем девизних курсева, улога девизног курса у тржишној привреди; Промене девизног курса: девалвација-ревалвација, депресијација-ап्रेसијација; Конвертибилност и монетарне резерве; Девизно тржиште и формирање интервалних курсева, девизни курс динара; Међународни монетарни системи, искуство у макроекономском прилагођавању и стабилизацији девизних курсева, ММФ и економска и монетарна унија; Платни биланс: врсте трансакција, мерење равнотеже и успостављање пожељне структуре				
Литература				
1. Милетић, Л.: Девизно пословање, приручник, ВСШП, Београд, 2010.				
2. Јовановић-Гавриловић, П.: Међународно пословно финансирање, Економски факултет Београд, Београд, 2001.				
3. Ћировић, М.: Девизни курсеви, Bridge Company, Београд, 2000.				
4. Пушара, К.: Међународне финансије; Универзитет БК, Београд, 2003.				
5. Ковач, О.: Платни биланс и међународне финансије, Београд, 1994.				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 3	Вежбе: 4	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена	
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит	30	
колоквијуми	20+20			
семинари	10			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ЕКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЈА ПОСЛОВАЊА			
Наставник (за предавања)	Мирковић, М. Мирјана			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Мирковић, М. Мирјана			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Циљ предмета је да студенти упознају основне категорије, методе, технике и начела из економије и организације пословања, како би се оспособили за коришћење законитости економских и организационих начела у пракси, развили способност и спремност за обликовање економско-организационих предпоставки пословања и способност за рад у групи.				
Исход предмета				
Стицање знања и спремност да исто примене у пракси и организацији пословања предузећа.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
1. Степени привредног раста; 2. Чиниоци привређивања; 3. Предузеће у тржишној привреди; 4. Тржиште; 5. Средства и извори средстава; 6. Трошкови; 7. Трошкови предузећа; 8. Калкулација цене коштања и продајне цене; 9. Садржај и коришћење економских показатеља успешности; 10. Основни фактори организације; 11. Организација као систем; 12. Понашање у организацији; 13. Структура организације; 14. Организацијска начела				
Литература				
1. Грандов, З.: Економика и организација пословања-студијски материјал, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд 2005.				
2. Надовеза, Б. Пешић Х.: Економика предузећа, Европски Универзитет, Брчко, 2014. - Petković, M., Janićijević, N., Bogićević, B.: Organizacija, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003. - Janićijević, N.: Organizacione promene i razvoj, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002. CPU Ljubljana: Ekonomika i menadžment preduzeća - studijski materijal, Ljubljana, 2003.				
3. Петковић М., Јанићијевић Н., Богићевић, Б.: Организација, Економски факултет, Београд, 2003.				
4. Јанићијевић Н.: Организационе промене и развој Економски факултет, Београд, 2002. С: Економика и менадџмент предузећа - studijski materijal, Ljubljana, 2003.				
5. ЦПУ Љубљана: Економика и менаџмент предузећа-студијски материјал Љубљана 2003				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
Начин рада на овом предмету је интерактиван што подразумева активно учешће студената у дискусијама, сучељавању различитих аргумената, размени идеја, тимском решавању проблема практичне природе на вежбама, самосталном истраживању проблема и предлагању практичних решења.				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена	
активност у току предавања	10	писмени испит	20	
практична настава	10	усмени испит	20	
колоквијуми	10+10			
семинари	20			

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Назив предмета	ЕЛЕКТРОНСКИ БИЗНИС		
Наставник	Бабић, Н. Слободан		
Сарадник	Челик, П. Петар		
Статус предмета	Обавезни		
Број ЕСПБ	6		
Услов	/		
Циљ предмета			
Циљ предмета Електронски бизнис је да студент успешно функционише у електронској канцеларији, савременом центру за обраду података, схвата значај интернет-а у комуникацији и пословању организације, стиче знања из области електронске трговине и факторима који утичу на њу, стиче потребна знања у вези са сигурношћу и заштитом у е-пословном и е-трговинском окружењу, стиче знања из области управљања променама које прате увођење и развијање електронског пословања у предузећу, упознаје е-маркетинг тактике и стратегије, као и ефекте и домете „on-line“ комуникација из визуре интегрисаног електронског канцеларијског система - Електронске канцеларије.			
Исход предмета			
Студент стиче знања која су му неопходна за рад у привреди, развија истрајност, стваралачку усмереност и иницијативност, развија стваралаштво, упорност и позитиван однос према радним обавезама, развија поузданост за квалитетно извршење радних задатака, развија осећај за преузимање одговорности за започет посао, свестан значаја информатике у електронском пословном систему.			
Садржај предмета			
<i>Теоријско / практична настава:</i>			
Софтвер и софтверски инжењеринг; Историја развоја Е-пословања; Спремност Р. Србије за укључење у систем Е-пословања; Интернет и Е-пословање; Електронска размена података EDI; Референтни модел отвореног EDI; Основи Е-трговине и Е-маркетинга; Основи Е-пословања и Е-организациони модели у електронској трговини; Стратегија и позиционирање организације према Е-пословању и окружењу; Интерорганизациони системи; Организационо понашање; Е-пословање и логистика; Портали Е-управе; Web апликације; Реинжењеринг пословних процеса; Пословни реинжењеринг и Е-пословање; Методе софтверског инжењерства у Е-пословању; Сигурносносни инжењеринг; Проблеми поверења и приватности у Е-трговини; М-трговина; Агенти-нови приступ управљању информацијама; Информационе технологије од значаја за Е-пословање.			
Литература			
1. Видас - Бубања, М.: Е-пословање: менаџмент, технологије, апликације, Београдска пословна школа, Београд, 2004.			
2. Симовић, В.: Електронско пословање, Висока школа струковних студија за ИТ, Београд, 2013.			
3. Цвејић, Р.: Е - бизнис, Висока струковна школа за предузетништво, Београд, 2008.			
4. Чучковић, В., Рађеновић, М.: Е-пословање – CD, Удружење за развој електронског пословања, Београд, 2003.			
Број часова активне наставе	2	Теоријска настава:	Практична настава: 2
Методe извођења наставе Интерактивна предавања и вежбе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	20
практична настава		усмени испит	20
колоквијум-и	30	
семинар-и	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво		
Назив предмета	ЕНГЛЕСКИ ЈЕЗИК 1		
Наставник (за предавања)	Петковић, Љ. Зорана		
Наставник/сарадник (за вежбе)	Петковић, Љ. Зорана		
Број ЕСПБ	5		
Статус предмета	обавезни		
Услов	/		
Циљ предмета			
Развитак знања језика и вештина у споразумевању, развитак све четири језичке вештине: говора, разумевања прочитаног, разумевања слушаног и писања. Упознавање пословне терминологије и споразумевање у пословном језику. Омогућавање самосталног комуницирања са различитим пословним партнерима.			
Исход предмета			
Студент развија способност и вештине примене знања усмене и писмене пословне комуникације на енглеском језику и оспособљава се за разумевање и општу употребу енглеског језика у разним доменима пословања.			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
Кратак преглед времена у енглеском језику; Globalisation – advantages and disadvantages; Brands; Travel; Advertising; Employment; Trade			
<i>Практична настава</i>			
Компарација придева, одговор на нарудбу, телефонирање; Давање препорука, неформални састанци; Бројиве и небројиве именице, прављење аранжмана телефоном, е-маил; Чланови, израда презентација, управљање жалбама; Искуства у запошљавању, управљање састанцима; Преговори, кондиционалне реченице, нарудбе			
Литература			
<ol style="list-style-type: none"> Петровић, И.: Енглески језик I – нижи ниво, студијско градиво, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2006 Cotton, D. at al.: Market Leader Course Book - Intermediate Business English, Longman, 2003. Cotton, D. at al.: Market Leader Practice File - Intermediate Business English, Longman, 2003. Murphy, R.: Essential Grammar in Use, Cambridge University Press, Cambridge, 2002 Sweeney, S.: Communicating in Business, Cambridge University Press, Cambridge, 2004. 			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године			
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад
Остали часови			
Методе извођења наставе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	30	усмени испит	30
колоквијуми	30		
семинари			

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво		
Назив предмета	ЕНГЛЕСКИ ЈЕЗИК 2		
Наставник (за предавања)	Петковић, Љ. Зорана		
Наставник/сарадник (за вежбе)	Петковић, Љ. Зорана		
Број ЕСПБ	5		
Статус предмета	обавезни		
Услов	/		
Циљ предмета			
Развитак знања језика и вештина у споразумевању, развитак све четири језичке вештине: говора, разумевања прочитаног, разумевања слушаног и писања. Упознавање пословне терминологије и споразумевање у пословном језику. Омогућавање самосталног комуницирања са различитим пословним партнерима.			
Исход предмета			
Студент развија способност и вештине примене знања усмене и писмене пословне комуникације на енглеском језику и оспособљава се за разумевање и општу употребу енглеског језика у разним доменима пословања.			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
Innovation; Organisation, socializing; Money; Ethics; Cultures; Leadership; Competition; Quality			
<i>Практична настава</i>			
Врсте предузећа, пасив; Управљање конфликтима, представљање производа/услуга које компанија нуди; Писање извештаја, тренд; Модални глаголи, писање факсова; Радне биографије и пропратна писма, релативне реченице; Футур, прављење резервација; Прилози, телефонске жалбе			
Литература			
1. Петровић, И.: Енглески језик I – нижи ниво, студијско градиво, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2006			
2. Murphy, R.: Essential Grammar in Use, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.			
3. Littlejohn, A.: Company to Company, Cambridge University Press, Cambridge, 2005.			
4. Vince, M.: First Certificate Language Practice, Heinemann, 1990.			
5. Sweeney, S.: Communicating in Business, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године			
Предавања: 2	Вежбе: 1	ДОН	Студијски истраживачки рад
Остали часови			
Методе извођења наставе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	30	усмени испит	30
колоквијуми	30		
семинари			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ФИНАНСИЈСКО-РАЧУНОВОДСТВЕНО ПОСЛОВАЊЕ			
Наставник (за предавања)	Мијић, М. Ранко			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Самарџић, С. Вељко			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Управљање предузећем није могуће без разумевања финансијско-рачуноводствених информација. Пословне одлуке морају се заснивати на благовременим, потпуним и адекватним информацијама. Информативну подршку менаџменту предузећа пружа рачуноводство. Рачуноводство има интерне и екстерне задатке. Документованост и контрола представљају први интерни задатак. Они се остварују путем количинског и вредносног обухватања и надзора над привредним процесима у предузећу. Други, не мање важан интерни задатак је пружање основа за планирање стања имовине и рентабилитета.				
Исход предмета				
Познавање рачуноводства и коришћење његових информација је предуслов остваривања пословне активности предузећа. Због тога је рачуноводство пословни језик, односно општеприхваћени језик економске активности. Настава на предмету "Финансијско-рачуноводствено пословање" има за циљ да објасни основна правила, начела и функције рачуноводства, оспособи студенте за разумевање основних финансијских извештаја, те пружи знања о начинима рачуноводственог извештавања како интерног, тако и екстерног типа. Како је непознавање рачуноводства у бизнису исто што и непознавање језика у туђој земљи, исход овод предмета ће бити савладавање основних правила у тумачењу и пословном разумевању финансијских извештаја.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Садржај (структура) рачуноводства; Биланси; Расчлањавање биланса и књижење на рачунима; Рачуни; Карактеристике рачуна; Облици рачуна; Врсте рачуна; Књиговодствена документа; Пословне књиге; Начела за вођење пословних књига; Контни оквир; Инвентарисање; Закључивање пословних књига; Годишњи обрачун; Збирни и консолидовани биланси; Финансијски извештаји, контрола и ревизија годишњег обрачуна				
<i>Практична настава</i>				
Методологија финансијског рачуноводства - вежбе				
Литература				
1. Луковић, В.: Финансијско-рачуноводствено пословање, ВСШП, Београд, 2010. 2. Крстић, Ј., Јездимировић, М.: Финансијско рачуноводство, Економски факултет Ниш, 2005. 3. Крстић, Ј., Ђукић, Т.: Збирка задатака из финансијског рачуноводства, Економски факултет, Ниш, 2006. 4. Радвановић, Р. Шкарић-Јовановић, К: Финансијско рачуноводство, Економски факултет, Београд, 2003. 5. Група аутора: Збирка задатака из финансијског рачуноводства, Економски факултет, Београд, 2003.				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методе извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена	
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит	40	
колоквијуми	10+10			
семинари	20			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ИСТРАЖИВАЊЕ ТРЖИШТА			
Наставник (за предавања)	Ристић, М. Зоран			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Ристић, М. Зоран			
Број ЕСПБ	5			
Статус предмета	изборни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Основни циљ предмета јесте да студенте упозна са природом и значајем истраживања тржишта; упозна са основним карактеристикама кључних фаза процеса истраживања тржишта; упозна са основним методама истраживања тржишта; упозна са алатима за обраду и анализу података у процесу истраживања тржишта, оспособи за креативно учешће у планирању, управљању и спровођењу тржишних истраживања релевантних за доношење стратешких одлука из домена пословне политике.				
Исход предмета				
Студенти су оспособљени да схвате суштину истраживања тржишта, процесе истраживања, методе и технике анализе података у истраживању тржишта и начин интерпретације резултата.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Димензије истраживања тржишта; Настанак, развој, садржај, план и класификација истраживања; Мултидисциплинарност, планирање и организација истраживања; Етички аспекти истраживања; Маркетинг и истраживање тржишта; Узорак у истраживању; Методе прикупљања података; Анализа; Приказивање информација; Дескрипција, генерализација; Објашњење разлика; Утврђивање везе између појава; Мултиваријациона анализа; Извештај о резултатима истраживања; Чување информација; Проналажење информација				
<i>Практична настава</i>				
Методологија истраживања; Прикупљање, одабирање и проучавање литературе; Приказ литературе и стварање радне хипотезе; Планирање истраживања; Извођење истраживања; Обрада и приказивање података; Закључивање; Обрада резултата истраживања; Припрема рукописа за штампу; Писање осталих врста публикација – стручног рада, ревијалног рада, писање реферата, абстракта, припрема постера, писање приручника, практикума; Усмено излагање рада				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ристић, З.: Истраживање тржишта, презентације са предавања, ВСШП, Београд, 2016. 2. Ханић, Х.: Истраживање тржишта и маркетинг информациони систем, Економски факултет, Београд, 2010. 3. Група аутора: Предузетнички менаџмент, Институт за развој МСП, Београд, Центар за инвестиције, Загреб, 2004. 4. Акер, Кумар, Деј: Маркетиншко истраживање, Економски факултет, Београд, 2008. 5. Levine. S, Berenson G.: Statistic manages, Prentice Hall, 2002. 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 1	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методе извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе - активно учешће студената у дискусијама, сучељавању различитих аргумената, размени идеја, тимском решавању проблема практичне природе на вежбама (есејистичке методе експериментисања), самосталном истраживању проблема и предлагању практичних решења				

Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	40
колоквијуми	20		
семинари	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	КУЛТУРА ПОСЛОВНОГ ПОНАШАЊА			
Наставник (за предавања)	Ристић, М. Предраг			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Ристић, М. Предраг			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	изборни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Да се кроз предавања и вежбе студенти упознају са савременим правилима пословног понашања и пословне културе у региону и свету и усвоје модел пословног понашања који је неопходан за успешно професионално, а посебно менаџерско деловање.				
Исход предмета				
Стичу се општа и специфична практична знања о свим релевантним аспектима пословног понашања, бонтона, протокола, преговарања и одржавања успешних пословних односа која су у неопходна савременим менаџерима за успешан рад у савременим условима глобалног тржишног пословања.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Институционализација културе понашања: кодекс пословне етике; Однос према сарадницима; Однос према руководиоцима; Однос према клијентима; Изглед, хигијена, одевање, манири...; Дистанца, ословљавање, поздрављање...; Разлике пословног понашања у регионима и земљама света; Правила писаног комуницирања; Правила телефонског комуницирања; Правила електронског комуницирања; Третман примедба и рекламација; Рад са »тешким« клијентима и решавање конфликтних ситуација; Основе протокола; Пословни састанци, приједи, изласци				
<i>Практична настава</i>				
Увежбавање примене пословног бонтона и протокола; Увежбавање бонтона вођења преговора; Посета успешним пословним организација				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ничић, Ј.: Студијско градиво за предмет Култура пословног понашања, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2007. 2. Пржуљ, Ж. и др: Култура пословног понашања, Бирографија, Суботица 2000. 3. Робинсон, Д.: Пословни бонтон, Грмеч – Привредни преглед, Београд, 1998. 4. Бабић, Р.: Пословни бонтон, Београд, 1995. 5. Цветановић, В.: Култура пословног комуницирања, Београд, 1994. 6. Извори са Интернета- мотивисање студената да истражују и користе литературу на страним језицима. 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методје извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена	
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит	40	
колоквијуми	10+10			
семинари	20			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	МАРКЕТИНГ			
Наставник (за предавања)	Ристић, М. Предраг			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Ристић, М. Предраг			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
<p>Основни циљ је да се студенту помогне у разумевању и прихватању маркетинга као пословне дисциплине неопходне за успешно функционисање организације у модерном свету тржишне привреде. Данас у бизнису сви теже једној ствари - остваривању профита кроз продају производа и услуга - и зато је важно студентима објаснити основне приступе у маркетингу, битне инструменте на којима он почива, као и практичну примену ових инструмената у маркетинг процесу. Такође, циљ је да студенти схвате неопходност мењања старих концепата маркетинга и његову еволуцију са појавом Интернет пословања и глобализацијом тржишта.</p>				
Исход предмета				
<p>Кроз теоријску и практичну наставу студент би требало: да се упозна са применом маркетинга у пословању, али и применом у разним областима свакодневног живота и рада људи; да схвати ширину маркетинга и начин његове употребе од стране менаџмента организације; да разуме захтеве и потребе потрошача на којима почива свака пословна стратегија; да је у могућности да маркетиншки размишљају о сталним променама у савременим условима глобализације тржишта и снажне конкуренције у свим подручјима пословања; да схвати улогу ИТ технологије у савременом маркетингу</p>				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
<p>Природа маркетинга; Глобално маркетинг окружење; ИТ и маркетинг; Оријентација на потрошаче; Разумевање односа са потрошачима; Маркетинг планирање и стратегија; Маркетинг истраживања и информациони системи; Сегментација, избор циљног тржишта и позиционирање; Концепт производа у маркетингу; Креирање вредности марке; Интегрисане маркетинг комуникације</p>				
<i>Практична настава</i>				
<p>Студије случаја; Конципирање и примена маркетиншког плана, укључујући оглашавање, личну продају, публицитет, објављивање брошура и многих других елемената који доприносе побољшању продаје</p>				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Маринковић, В.: Маркетинг, ВСШП, Београд, 2010. 2. Котлер, Ф. Маркетинг менаџмент. 12. издање. Београд: Дата Статус, 2006. 3. Котлер, Ф. Маркетинг од А до З: 80 појмова који сваки менаџер треба да зна. Друго издање [превод Бранислава Вукић и Маријана Ђургуз]. Нови Сад: Адиджес, 2006. 4. Милисављевић, М., Маричић, Б., Глигоријевић, М. Основи маркетинга. Београд: Економски факултет, 2004. 5. Џобер, Д. Основи маркетинга. Друго издање. Београд: Дата Статус, 2006. 6. Извори са Интернета- мотивисање студената да истражују и користе литературу на страним језицима. 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
<p>Интерактивна предавања и вежбе; примена мултимедијалних средстава и активно учешће студената у реализацији наставног процеса.</p>				

Студијски програм	Менаџмент продаје
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво
Назив предмета	МЕЂУНАРОДНА ЕКОНОМИЈА
Наставник (за предавања)	Челик, П. Петар
Наставник/сарадник (за вежбе)	Мирковић, М. Мирјана
Број ЕСПБ	6
Статус предмета	обавезни
Услов	/

Циљ предмета

Циљ предмета је да студент стиче неопходна знања о савременом међународном тржишту капитала, роба, радне санге и услуга. Стичу се знања о значају међународне економије у условима међузависности привреда, геоекономије која повезује међународну економију и регионални развој. Примењују се фундаментални економски принципи, као и укључивање политике у тумачења и анализу. Изучава се међународна трговина, међународне финансије, институционализација међународних економских односа и релевантне међународне економске институције.

Исход предмета

Студенти стичу знања о значају процеса глобализације и нових технологија, посебно у области међународних економских односа, светске трговинске размене, улози и утицају међународних финансијских и трговинских институција, посебно када су у питању земље у развоју и земље у транзицији, и значај транснационалних корпорација у светској економији. Изучавају се конкретни показатељи предности које доносе регионалне економске заједнице (посебно се обрађује пример Европске Уније).

Садржај предмета

Теоријска настава

Увод у терију међународне економије; Међународне трговинске политике; Транснационалне корпорације на светској сцени; Платни биланс; Међународно кретање капитала; Теорија и системи девизних курсева; Међународни монетарни систем; Дуг земаља у развоју; Глобализација светске привреде; Европска унија

Литература

1. Дашић, Д.: Принципи интернационалне економије, ФТБ, Београд, 2007.
2. Rodik, D. (1998) Globalisation, Social Conflict and Economic Growth, The World Economy, Vol. 21, no 2
3. Loyd, P and Milner, C (ed.) (1998) Global Trade Policy, The World Economy, Vol 21, no 4
4. IMF, Worl Economic Outlook, различити бројеви
5. Siebert, H. And Klodt, H. (1998) Towards Global Competititon, Catalists and Constrants, Kiel Working Papers, noo 897

Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године

Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
--------------	----------	-----	----------------------------	---------------

Методе извођења наставе

Оцена знања (максимални број поена 100)

Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	20
практична настава	10	усмени испит	20
колоквијуми	10+10		
семинари	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	МЕНАЏМЕНТ			
Наставник (за предавања)	Мркоњић, М. Мирослав			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Микуљевић, А. Милица			
Број ЕСПБ	7			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Грдиво предмета Менаџмент треба да пружи студенту основне информације о менаџменту и менаџерима са становишта процеса тј. функција и знања које треба да има менаџер у 21. веку. Овај предмет представља фундаментална - општа знања теорије и праксе менаџмента које ће послужити као оквир за изучавање других менаџмент дисциплина у оквиру наставног плана Високе струковне школе за предузетништво.				
Исход предмета				
Студент: упознаје пословне функције у предузећу и разуме нивое циљева пословања (политика, стратегија, тактика, оператива); упознаје се са функцијама менаџмента у просуђивању у (оцени) пословне политике, делотворности и квалитета; упознаје суштину и улогу пословања у савременом предузећу; научиће да користи организацију пословног комплекса; разуме и свестан је важности потпоре менаџеру и водећим радницима.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Наставни програм, методологија реализације наставног процеса; Увод у менаџмент; Еволуција теорије менаџмента; Менаџмент у 21. веку; Планирање; Стратешки менаџмент; Организација; Вођење; Лидерство; Тимови и тимски рад; Комуникација; Контрола; Информације и контрола				
<i>Практична настава</i>				
Практична обука, студије случаја, симулација пословних ситуација; Оснивање виртуелног предузећа				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Стонер, Џејмс А. Ф. и други: Менаџмент, Желнид, Београд, 1997. 2. Wren, D. A. и Voith, jr., D.: Менаџмент-процес, структура и понашање, превод са енглеског, Грмеч РАД – Привредни преглед, Београд 1994. 3. Машић, Б., Лончаревић, Р.: Менаџмент – школе и нови приступи, Економски факултет Бања Лука, Бања Лука, 2000. 4. Кол, Г.А.: Менаџмент: Теорија и пракса, четврто издање, Лондон, 1993. 5. Дракер, П. Ф.: Менаџмент: Задатак, дужности, вештине, Лондон, Хајнеман – новија издања 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 3	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе и активно учешће студената у извођењу наставе уз примену мултимедијалних презентација				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена	
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит	40	
колоквијуми	20			
семинари	20			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ОРГАНИЗАЦИЈА И ЛОГИСТИКА ПОСЛОВАЊА			
Наставник (за предавања)	Станисављевић, Наташа			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Да упозна студенте са основним елементима организације и логистике пословања у систему трговине и предузетништва и да их едукује да самостално одлучују, поступају и управљају у овој области.				
Исход предмета				
Стичу се знања о процесима пословања, системима организације и логистике, пословном функционисању, вођењу организације и моделима управљања, транспорту, осигурању роба и др.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Основе организације, процеси, системи и типови; Организацијска структура; Планирање организације трговине; Теоријске основе логистике; Вођење организације, подела рада; Организација и логистика трговине, Планирање; Транспортни системи; Организовање логистичких поступака; Трошкови логистике; Осигурање робе и електронско пословање				
<i>Практична настава</i>				
Писани документ, Шема организације одељења комерцијале; Уговори и анекси уговора, CV лични и компаније; Годишњи план рада, Микс цена и организација промоције производа; Припреме за колоквијум и семинарски рад				
Литература				
1. Милић, З.: Студијско градиво за предмет - Организација и логистика пословања, ВСШП, Београд, 2009.				
2. Огорелец, А.: Логистика, организовање и управљање логистичким процесима, Заложба, Марибор, 1996.				
3. Кунст, М.: Организација и логистика пословања, Доба, 2002				
4. Калтуекар: Логистика у производном предузећу, Модерна организација, Крањ, 1993.				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методе извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена	
активност у току предавања	10	писмени испит	30	
практична настава	15	усмени испит		
колоквијуми	25			
семинари	20			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА			
Наставник (за предавања)	Ристић, М. Зоран			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Ристић, М. Зоран			
Број ЕСПБ	5			
Статус предмета	изборни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Циљ предмета је да студент стекне неопходна знања о понашању потрошача, чиниоцима који утичу на понашање потрошача, о потенцијалним и реалним потрошачким групама, о карактеристикама процеса прерастања потенцијалних у стварне потрошаче, о методама истраживања тржишта и понашања потрошача, објективним могућностима утицаја произвођаћа и трговаца, односно појединих делова пословних система на понашање потрошача, како би ова знања и професионалне вештине постале саставни део општег и стручног образовања студената, имајући у виду да је познавање понашања потрошача данас неизоставни саставни део стратегије развоја сваког предузећа и националне економије у целини.				
Исход предмета				
СТИЦАЊЕМ ЗНАЊА ПРЕДВИЂЕНИХ НАСТАВНИМ ПРОГРАМОМ, студенти, будући стручњаци изградиће основу за трајно и систематско проширивање и унапређивање својих професионалних и стручних капацитета у области понашања потрошача, своје способности разумевања и анализе чинилаца који утичу на понашање потрошача, механизме утицаја на понашање потрошача, коришћења понашања потрошача као корективног фактора прилагођавања структуре производње и понуде и анализе понашања потрошача као интегралног дела тржишне и развојне стратегије предузећа.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Појам, настанак и развој Понашања потрошача као примењене научне дисциплине; Понашање потрошача као саставни део пословне и тржишне стратегије предузећа; Потенцијални и реални потрошачи; Критеријуми за класификацију потрошача; Карактеристике појединих група потрошача и повезаност са социјалном структуром друштва; Анализа појединих група чинилаца који утичу на понашање потрошача; Природни чиниоци који утичу на понашање потрошача; Политичко и економско окружење као фактори понашања потрошача; Традиција, култура, обичаји као фактори понашања потрошача; Организације као потрошачи; Основни принципи и методи истраживања понашања потрошача; Нове технологије, промене у начину живота и утицај на понашање потрошача				
<i>Практична настава</i>				
Студије случаја; Креативне радионице; Контролни задаци				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ристић, З.: Понашање потрошача – студијски материјал, Висока струковна школа за предузетништво, Београд, 2015. 2. Живковић, Р.: Понашање потрошача, Универзитет Сингидунум, Београд, 2014. 3. Маричић, Г.: Понашање потрошача, Економски факултет, Београд, 2011. 4. Ловрета, С., Берман Б., Петковић Г., Вељковић С., Црнковић Ј., Богетић З.: Менаџмент односа са купцима, Датастатус, Београд, 2011. 5. Peter, J. P., Olson, J. C.: Consumer Behavior and Marketing Strategy, McGraw Hill International Edition, Boston, 2008. 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 4	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставe				
Интерактивна предавања и вежбе - активно учешће студената у дискусијама, сучељавању различитих аргумената, размени идеја, тимском решавању проблема практичне природе на вежбама (есејистичке методе експериментисања), самосталном истраживању проблема и предлагању практичних решења				

Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	40
колоквијуми	20		
семинари	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ПОСЛОВНА СТАТИСТИКА СА МАТЕМАТИКОМ			
Наставник (за предавања)	Тасић, С. Светлана			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Тасић, С. Светлана			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Циљ је да приближи студенту коришћење квантитативне методологије што је неопходно у доношењу менаџерских, односно предузетничких одлука у будућем обављању посла. Студент ће научити како да коришћењем дескриптивне статистике, статистике одлучивања базиране на узорку, индекса, анализе временских серија, простог и сложеног каматног рачуна, анализом периодичних новчаних токова и другим сегментима финансијске математике побољша процес доношења одлука, као и процес анализирања и приказивања резултата пословног процеса у чему је квантитативна методологија од непроцењивог значаја.				
Исход предмета				
Стичу се основна знања неопходна у доношењу предузетничких одлука кроз коришћење квантитативних метода.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Прост каматни рачун; Сложен каматни рачун; Инфлација и камате; Периодични новчани токови; Допринос инвестиција; Права цена новца (хартије од вредности); Основе трговачке калкулације; Дескриптивна статистика; Статистичко закључивање на бази узорка; Регресиона и корелациона анализа; Индекси; Анализа временских серија; Анализа података у Excel -у				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Мудреновић, С.: Пословна математика са статистиком-студијско градиво, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2006. 2. Ајдуковић, Г.: Пословна статистика, ФТБ, Београд, 2006. 3. Жижич, М., Павличич, Д., Ловрић, М.: Методи статистичке анализе, Економски факултет, Београд, 2005. 4. Дреновак, М.: Привредна и финансијска математика, Комино Trade, Краљево, 2002. 5. Марић, Н.: Анализа података и Excel, Београд, 2004. 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена	
активност у току предавања	20	писмени испит	30	
практична настава		усмени испит		
колоквијуми	50			
семинари				

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Назив предмета	ПОСЛОВНА ИНФОРМАТИКА		
Наставник	Бабић, Н. Слободан		
Наставник/Сарадник	Стевић, Џ. Зоран		
Статус предмета:	Обавезни		
Број ЕСПБ	7		
Услов	/		
Циљ предмета			
Циљ предмета Информатика у пословању је да студент: проширује и продубљује своје знање из информатике и рачунарске технологије; упознаје и разуме смисао пословне информатике у оквирима пословног система; упознаје се са употребљивошћу рачунарских уређаја у радном процесу; уме самостално да користи – употребљава рачунар на студијама и у раду; развија способност за самостално учење и продубљивање знања; развија темељитост, истрајност и самоиницијативност.			
Исход предмета			
Студент стиче знања која су му неопходна за рад у привреди, развија своју истрајност, стваралачку усмереност и иницијативност; развија своје стваралаштво, упорност и позитиван однос према радним обавезама; развија поузданост и квалитетно извршење посла/задатка; развија осећај за преузимање одговорности за извршен посао; свестан је значаја информатике у пословном систему.			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
Информација као стратегијски ресурс, Информационе технологије, Развој информационих технологија, Развој и примена рачунара, Логика и математика у информационим технологијама, Развојне етапе рачунара, Рачунар – теоријске основе, Принцип рада рачунара, Фон Нојманов модел рачунара, Микропроцесор, Микрорачунар, Меморије рачунара, Дискетна јединица и дискета, Хард диск, CD/DVD диск, Тастатура и миш, Скенер и дигитални фотоапарат, Монитор, Графичка картица, Звучна картица, Факс модем, Штампач, Математичке основе рада рачунара, Стратегије и методе програмирања, Рачунарске мреже, Апликативни софтвер, Windows – српска и енглеска верзија			
<i>Практична настава</i>			
Microsoft Office Word – српска и енглеска верзија; Microsoft Office Excel – српска и енглеска верзија; Microsoft Office PowerPiont – српска и енглеска верзија; Историја Интернета, Сервиси Интернета, Internet Explorer, Outlook, Outlook Express, Google, Opera, Mozilla firefox, Антивирус програми			
Литература			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Градишар, М., Ресиновић, Г.: Информатика у пословном свету, Љубљана, 1997. 2. Зебич, Т.: Рачунарство и информатика, CPU, Љубљана, 2002. 3. Приручници за коришћење корисничких програма: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint и Интернета 4. Станкић, Р.: Пословна информатика, Економски факултет, Београд, 2002. 5. Цвејић, Р.: Информатика у пословању, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2008. 			
Број часова активне наставе: 3	Теоријска настава:	Практична настава: 2	
Методe извођења наставе			
Интерактивна предавања и вежбе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	20
практична настава		усмени испт	20
колоквијум-и	30		
семинар-и	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ПОСЛОВНА КОМУНИКАЦИЈА			
Наставник (за предавања)	Ничић, Д. Јован			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Ничић, Д. Јован			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	Положен испит из Психологије рада			
Циљ предмета				
Да се кроз предавања и вежбе студенти упознају са савременим тенденцијама пословног комуницирања и оспособе за правилно пословно комуницирање које је неопходно за доношење релевантних менаџерских одлука.				
Исход предмета				
Стичу се знања о основним питањима везаним за вербалну комуникацију, невербалну комуникацију, пословно понашање, пословно преговарање која су неопходна савременим менаџерима за успешно руковођење и доношење релевантних одлука у овој области				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
О основама пословног комуницирања; Комуникацијски процес; Врсте комуникација; Вербална комуникација; Невербална комуникација; Вредност информација за пословно комуницирање; Писано комуницирање; Усмено комуницирање; Телефонско комуницирање; Основне реторичке вештине; Јавни наступи: основна правила; Комуникација са пословним окружењем: основи ПР-а; Начини комуницирања у свету; Преговарање				
<i>Практична настава</i>				
Увежбавање правилног начина вербалног комуницирања; Увежбавање правилног начина невербалног комуницирања; Увежбавање вођења преговора				
Литература				
1. Ничић, Ј.: Студијско градиво за предмет Пословна комуникација, ВСШП, Београд, 2010.				
2. Мишка, Т: Пословно комуницирање, Вишја строковна школа Љубљана, 2004.				
3. Мандић, Т.: Комуникологија, СЛЮ, Београд, 2003.				
4. Марковић, М: Пословно комуницирање, Клио, Београд, 2005.				
5. Базић, М: Вештина комуницирања, Факултет за трговину и банкарство, Београд, 2005.				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методе извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит		Поена
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит		40
колоквијуми	10+10			
семинари	20			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ПРЕДУЗЕТНИШТВО			
Наставник (за предавања)	Жупљанин, С. Слободан			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Папић, М. Сениша			
Број ЕСПБ	8			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Оспособити студенте да препознају и усвоје предузетничку филозофију, користе предузетничке процесе и разумеју предузетничку личност. Циљ је синтеза свих ових сазнања и постизање креативног контекста осмишљавања нових пословних подухвата уз оспособљавање студената да самостално препознају пословну прилику и преведу је у организоване пословне процес.				
Исход предмета				
Да се упознају студенти са концептом и терминологијом предузетничке области; Да се укаже на значај пословне прилике, ресурса и тима; Да се оспособе студенти да самостално препознају реалну пословну прилику и преведу је у реални пословни процес; Да се уочи значај ризика у предузетничким активностима креирања нових пословних подухвата; Да се упознају конкретне елаборације артикулација пословног процеса кроз документе пословног плана и планирања.				
Садржај предмета				
Теоријска настава				
Историја, дефиниције и теорије предузетништва; Процес предузетништва; Пословна прилика или повољност; Ресурси; Тимови; Профил предузетника; Психосоцијални аспекти предузетника; Окружење за предузетништво; Предузетничке стратегије; Маркетинг и предузетништво; Етичност и предузетништво; Основни показатељи за предузетничко одлучивање; Анализа ризика предузетничког подухвата; Предузетничке технике процене предузећа; Бизнис план – теоријски део пословног планирања				
<i>Практична настава</i>				
Студије случаја; Бизнис план; Радионица виртуелног предузећа				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Кастратовић, Е.: Предузетништво, приручник; ВСПП, 2009. 2. Timmons, J. A: Entrepreneurship, Prentice-Hall, New Jersey, 1999. 3. Илић, М.М.: Предузетништво – теорија и пракса, ФММСП, Београд, 2003. 4. Stevenson H. H.&Roberts M.J.&Grousbeck&Bhide A.: New Venture Creation, McGraw-Hill, Boston, 1999. 5. Dollinger M.: Entrepreneurship, Prentice-Hall, New Jersey, 2000. 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 3	Вежбе: 4	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе; Примена мултимедијалних средстава				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит		Поена
активност у току предавања	10	писмени испит		30
практична настава	15	усмени испит		
колоквијуми	15			
семинари	30			

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво		
Назив предмета	ПРИВРЕДНО ПРАВО		
Наставник (за предавања)	Ћеранић, В. Предраг		
Наставник/сарадник (за вежбе)	Ћеранић, В. Предраг		
Број ЕСПБ	6		
Статус предмета	обавезни		
Услов	/		
Циљ предмета			
Циљ предмета је да студента упозна са основним појмовима друштвене репродукције и макроекономије, са законитостима и појмовима привредног система, као и стратешко-развојним дешавањима у окружењу која су битна за предузеће.			
Исход предмета			
Студент: шири и продубљује знање о привредном систему и привредној политици; упознаје се са системом, основним чиниоцима, развојем и изворима статусног права; упознаје типологију привредних субјеката; упознаје прописе о радним односима и оспособљава се за њихову употребу у свом раду; успособљава се за припрему једноставних уговора; оспособљава се за коришћење прописа у свом раду			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
Привредни систем и привредна политика; Привредна политика и српска привреда; Привредно право; Тржишно право; Привредно статусно право; Уговор у пословном свету; Осигуравање уговора; Одговорност у пословању; Прекршај и привредни преступи			
Лигература			
1. Перишић, В.: Привредно право, ВСШП, Београд, 2009. 2. Костадиновић, Д.: Основе привредног права, ФТБ, Београд, 2006. 3. Кошач, К. Јерemiћ, Жарковић, Ј.: Основи привредног права, СА, Београд, 1990. 4. Grimerman, A.: Пословно право, Београд, 1997. 5. Friedl, A., Валич: Привредно право, СРУ, Љубљана, 2002.			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године			
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад
Остали часови			
Методe извођења наставе			
Интерактивна предавања и вежбе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	20	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	30
колоквијуми	30		
семинари	10		

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво		
Назив предмета	ПСИХОЛОГИЈА РАДА		
Наставник (за предавања)	Ничић, Д. Јован		
Наставник/сарадник	Ничић, Д. Јован		
Број ЕСПБ	5		
Статус предмета	обавезни		
Услов	/		
Циљ предмета			
Упознавање са психологијом рада као подручјем примењене психологије. Преглед основних психолошких теоријских и истраживачких приступа, метода и техника примењених у радној ситуацији у сврху побољшања радне ефикасности и задовољства запослених.			
Исход предмета			
После завршетка курса студенти ће моћи да боље разумеју сопствено радно понашање и понашање сарадника, да квалитетније управљају својом радном каријером, да примене стечена знања и вештине у решавању реалних проблема који их очекују у свету рада, а посебно да проактивно делују ка побољшању мотивације за рад и задовољства послом, смањењу апсентизма и флукуације, да буду ефикаснији у тимском раду и решавању интерперсоналних конфликта.			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
Увод у психологију рада; Човек и организација; Мотивација за рад; Анализа посла; Професионална оријентација; Адаптација радника; Адаптација радне средине; Маладаптација радника; Процена радне успешности; Радна група и тим; Управљање конфликтима			
<i>Практична настава</i>			
Исти садржај као и предавања осим што прве три уводне теме неће бити предмет рада на вежбама.			
Литература			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ничић, Ј.: Психологија рада – студијски материјал, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2007. 2. Пајевић Д.: Психологија рада, Либер, Београд, 2006. (одабрана поглавља) 3. Михаиловић Д.: Методологија научно истраживачких пројеката, ЦПП, Београд 1995. (одабрана поглавља) 4. Пржуљ Ж.: Менаџмент људских ресурса, Институт МСП, Београд, 2002. (одабрана поглавља) 5. Речник Ф. и др: Психологија рада, скрипта, ЦПУ, Љубљана 2003 (одабрана поглавља) 			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године			
Предавања: 2	Вежбе: 1	ДОН	Студијски истраживачки рад
Остали часови			
Методe извођења наставе			
Рад ће се одвијати на предавањима, вежбама и консулацијама. Предавања и вежбе неће бити проста репликација материјала саопштеног у уџбеничкој литератури, него ће обухватити и друге садржаје (анализе случајева, анализе индивидуалних искустава студената, играње улога и друго) што ће изискивати дискусију и друге облике активног учешћа за које је потребно имати иницијално знање. Такође, то ће омогућити фокусирање на делове градива који су тежи. Сва предавања осим прва три почеће кратким квизом о теми која се тог дана обрађује. Оцењиваће се редовност и активност на часовима, знање показано на колоквијумима, семинарском раду и завршном испиту.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10+10	писмени испит	
практична настава		усмени испит	40
колоквијуми	10+10		
семинари	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Назив предмета	РАЧУНАРСКИ ПРАКТИКУМ		
Наставник	Бабић, Н. Слободан, Челик, П. Петар		
Статус предмета	Изборни		
Број ЕСПБ	5		
Услов	/		
Циљ предмета			
Циљ предмета Рачунарски практикум је да студент: проширује и продубљује своје знање из практичне информатике на вишем нивоу; упознаје и разуме смисао практично-пословне информатике у оквирима пословног система; упознаје употребљивост рачунарских уређаја у радном процесу; уме самостално да користи-употребљава рачунар на студијама и у раду; буде оспособљен је за правилан избор и употребу одговарајуће рачунарске опреме; развија способност за самостално учење и продубљивање знања; развија темељитост, истрајност и самоиницијативност.			
Исход предмета			
Студент стиче знања која су му неопходна за рад у привреди, развија своју истрајност, стваралачку усмереност и иницијативност; развија своје стваралаштво, упорност и позитиван однос према радним обавезама; развија поузданост и квалитетно извршење посла/задатака; развија осећај за преузимање одговорности за извршен посао; свестан је значаја информатике у пословном систему.			
Садржај предмета			
<i>Теоријско / практична настава</i>			
Хардвер, Софтвер;Microsoft Office Word - српска и енглеска верзија (инсталација и покретање, унос текста и основне операције на тексту, опције менија, рад са другим фајловима и програмима, коришћење помоћи,...);Microsoft Office Excel – српска верзија и енглеска верзија (покретање, опције менија обликовање радних листова и података, основне технике израде дијаграма, напредне технике израде дијаграма, формуле и функције, базе података, изведене табеле, рад са другим фајловима и програмима, коришћење помоћи,...);Microsoft Office PowerPiont – српска и енглеска верзија (креирање презентације, рад са презентацијом, додавање и измена текста у слајду, примена и модификовање предлогака дизајна, приказ и мењање боја презентације, унос информација, подешавање приказа презентације, креирање Web презентације, преглед и дељење презентације, штампање презентације, коришћење помоћи,...);Adobe Асrobat-креирање, примена и модификовање докумената, унос информација, подешавање приказа, штампање, презентације, коришћење помоћи,...);Практична употреба интернета.			
Литература			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Приручници за коришћење корисничких програма Microsoft Office пакета: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint, Adobe асrobat и Интернета 2. Станкић, Р.: Пословна информатика, Економски факултет, Београд, 2002. 3. Градишар, М., Ресиновић, Г.: Информатика у пословном свету, Љубљана, 1997. 4. Момчиловић, О.: Практична информатика, Међународна Виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2007 			
Број часова активне наставе: 2	Теоријска настава:	Практична настава: 1	
Методe извођења наставе			
Интерактивна предавања и вежбе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	20
практична настава	10	усмени испт	20
колоквијум-и	20	
семинар-и	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	РОБА И УСЛУГЕ			
Наставник (за предавања)	Станисављевић, Р. Наташа			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Станисављевић, Р. Наташа; Костић, Д. Владан			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Упознаје значај стандардизације и систематизације производа у трговинској размени; Упознаје појам и значај квалитета производа, начине утврђивања квалитета, успешан надзор над квалитетом и на то ослоњену, конкурентну предност предузећа; Упознаје основна начела обликовања производа и услуга и поступке њиховог обликовања; Оспособљава се за обраду амбалаже са економске и еколошке тачке гледишта и упознаје се са материјалима и облицима амбалаже; Стиче знање о раду са производима на начин који је сигуран за заштиту околине, одстрањивањем производа после употребе и поступањем са отпадом амбалаже; Стиче опште знање о складишном пословању (врсте резерви материјала, организација складишног пословања); Упознаје посебне уговорне односе у комерцијалном пословању (франшизинг, лизинг, факторинг); Научиће да стечено знање преноси и примењује у пракси.				
Исход предмета				
Студент стиче знања о значају и улози међународних стандарда у у савременом пословању, значај квалитета роба и услуга, упознаје значај номенклатуре трговачких производа. Студент стиче неопходна знања о значају планирања сваког посла, однос и поштовање стандарда у захтевима квалитета роба, упознаје основне ступњеве развоја производа и услуга, технике за развој нових идеја и решења, основне изворе загађивања и мере којима се смањује загађивање. Исто тако упознаје значај трговачких организација, струковних удружења, појам франшизинга, лизинга, факторинга и форфетинга				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Стандардизација и стандарди; Квалитет робе и услуга; Систематизација производа и трговачке робе; Обликовање роба и услуга; Производи и заштита животне средине; Амбалажа и паковање производа; Складиштење роба; Трговање услугама				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Маринковић, В.: Управљање робама и услугама, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2007. 2. Завод за техничко образовање: Графичко обликовање и продајно информативна улога амбалаже; Зборник предавања, Горња Радгона, 1998. 3. Повалеј, М. : Како са франшизингом до зараде; Привредни весник, Љубљана, 1992. 4. Мусли, В. са коауторима: Технолошки системи и производи; Универзитет у Марибору, ЕПФ, Марибор, 1995. 5. Поточник, В.: Комерцијално пословање са основама трговања 1. (набавка, складиштење и продаја), Универзитет у Љубљани, Економски факултет у Љубљани, Љубљана, 1998 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 2	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит		Поена
активност у току предавања	20	писмени испит		20
практична настава		усмени испит		20
колоквијуми	30			
семинари	10			

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво		
Назив предмета	СПОЉНОТРГОВИНСКО ПОСЛОВАЊЕ		
Наставник (за предавања)	Мркоњић, М. Мирослав		
Наставник/сарадник (за вежбе)	Мркоњић, М. Мирослав		
Број ЕСПБ	7		
Статус предмета	обавезни		
Услов	/		
Циљ предмета			
<p>Циљ предмета је да студент стиче увид у смисао међународне поделе рада, у зависност националне привреде од међународне размене. Исто тако, упознаје облике и могућности за сарадњу, вредновање/доказивање предузећа на међународном тржишту, могућности и начине организовања за наступ на тржишту, упознаје организацију и утицај појединих институција, која сарађују у међународном пословању (царина, пословне банке, шпедиција). Студент учи и оперативни ниво извршавања међународног посла и упознаје оперативни ниво утицаја и значења царинења робе на спољнотрговинско пословање. Исто тако, стичу се потребна знања о главним носиоцима спољнотрговинских послова, о утицају спољне трговине на платни и трговински биланс једне земље.</p>			
Исход предмета			
<p>Студенти стичу неопходна знања о организационим облицима међународног пословања, организованост на нивоу производа и на нивоу тржишта. Упознаје могућности конкуренције, како домаће, тако и међународне, смисао међународне размене, поделе рада и зависност националне од међународне привреде. Стиче увид у начине и могућности међународне размене: од извоза до преношења/трансфера технологија. Стиче способност да увиди неопходност међународне сарадње у међународној расподели и да је за то неопходно одређено знање и комуникацијске способности, способности вођења, организовање и припрему рада. Стичу се неопходна знања о значају економских интеграција у данашњем процесу глобализације и постојању тржишне утакмице која се данас води на регионалном и на светском нивоу, а не као некада на локалном нивоу.</p>			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
<p>Међународна подела рада; Национална привреда и зависност националне привреде; Подстицање међународне размене; Окружење међународне размене; Организованост друштава/удружења; Међународна конкуренција; Трговачки обичаји и узансе (ИНКОТЕРМС); Транспортне клаузуле; Уговори; Специјални спољнотрговински послови и виши облици спољнотрговинске сарадње; Банкарско пословање; Инструменти заштите политике; Улога и значај међународне шпедиције; Оперативна и документациона обрада увозно-извозног посла; Ризици у спољнотрговинском послу</p>			
Литература			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Маринковић, В.: Економика спољнотрговинског пословања, МВСШП, Београд, 2007. 2. Грандов, З.: Спољнотрговинско пословање; БТО, Београд, 2003. 3. Ђурић, З.: Спољнотрговинско и девизно пословање, Виша пословна школа Косово Поље-Блаце, 2003. 4. Марковић, М.: Спољнотрговинско пословање, Београдска пословна школа, 2006. 5. Тешић, М.: Спољнотрговинско пословање; Савремена администрација, Београд, 1996. 			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године			
Предавања: 3	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад
Остали часови			
Методe извођења наставе			
Интерактивна предавања и вежбе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	40
колоквијуми	20		
семинари	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје		
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво		
Назив предмета	СТРАТЕГИЈСКИ МЕНАЏМЕНТ		
Наставник (за предавања)	Мркоњић, М. Мирослав		
Наставник/сарадник (за вежбе)	Стефановић, В. Гордан		
Број ЕСПБ	8		
Статус предмета	изборни		
Услов	/		
Циљ предмета			
Циљ предмета је да кроз теоријску и практичну наставу пружи студентима увид у основна и савремена знања из стратегијског менаџмента и оспособи их за формулисање и имплементирање стратегије			
Исход предмета			
Стичу се фундаментална и специфична знања из стратегијског менаџмента и развија студентска популација ради успешног вршења предузетничке/менаџерске улоге.			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
Природа и процес стратегијског менаџмента; Концепти, методи и технике стратегијског менаџмента; Анализа екстерног и интерног окружења; Формулисање стратегије; Вредновање стратегије; Имплементација стратегије; Стратегијска контрола; Стратегијски ресурси; Савремени концепти и приступи у стратегијском менаџменту			
<i>Практична настава</i>			
Вежбе и студије случаја – различити случајеви формулисања стратегије, имплементације и контроле, мали бизнис и стратегије раста, савремени концепти и приступи у стратегијском менаџменту; Креативне радионице – креирање стратешког плана			
Литература			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Маринковић, В.: Стратегијски менаџмент, ВСШП, Београд, 2010. 2. Машић, Б.: Стратегијски менаџмент, III издање, Универзитет Браћа Карић, Београд, 2001. 3. Закић, Н.: Стратегијски менаџмент, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2007. 4. Digman, L.: Strategic Management, VII edition, Dame Publishing, 2003. 5. Certo, S. C.: Modern Management, 8th edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, 2000. 			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године			
Предавања: 3	Вежбе: 4	ДОН	Студијски истраживачки рад
Остали часови			
Методе извођења наставе			
Интерактивна предавања и вежбе			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит	Поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	40
колоквијуми	20		
семинари	20		

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ТРГОВИНСКИ МЕНАЏМЕНТ			
Наставник (за предавања)	Станисављевић, Р. Наташа			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Станисављевић, Р. Наташа			
Број ЕСПБ	6			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ предмета				
СТИЦАЊЕ основних и нових знања из области савременог менаџерског приступа финансијске стратегије у трговини, организационих промена у трговини, као и актуелних токова у трговини. Циљ изучавања овог предмета је да студенти могу да се припреме да постану менаџери у трговини, маркетингу и комуницирању.				
Исход предмета				
Процесе у трговини треба да воде мултидисциплинарни менаџмент тимови који су усмерени на вредности, на тржиште, на потрошаче, брзи и одлучни, храбри и и итуитивно одважни. У овом предмету изучаваће се и теоријски и практични видови сазнања о доношењу одлука и почетку деловања, и спровођења успешних акција, акција у резултате и резултата у циљеве трговине. Све више сазрева уверење о пуној афирмацији трговинске струке као сложене и специфичне професије, а посебно изучавање специфичности менаџмента и трговине.				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Дефинисање менаџмента трговине; Маркетинг у трговини; Финансијска стратегија у трговини; Организационе промене у трговини; Актуелни токови у трговини за развој менаџмента				
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ловрета, С.: Трговински менаџмент, Економски факултет, Београд, 2000. 2. Радуловић, Д., Ловрета, С., Петровић, Г.: Трговина-теорија и пракса, Савремена администрација, Београд, 1998. 3. Смиљић, С.: Менаџмент у трговини, ФММСП, Београд, 2004. 4. Armistead, С.: The Future of Services Management, Crainfield University, Kogan Page, 1994. 5. Fitzsimmons, А. J., Fitzsimmons, М. J.: Service Management for Competitive Advantage, McGraw-Hill, 1994. 				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 3	Вежбе: 4	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методе извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит		Поена
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит		30
колоквијуми	20+20			
семинари	10			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	УПРАВЉАЊЕ ПРОМЕНАМА			
Наставник (за предавања)	Мркоњић, М. Мирослав			
Наставник/сарадник (за вежбе)	Мацура, С. Рајко			
Број ЕСПБ	7			
Статус предмета	изборни			
Услов	/			
Циљ предмета				
Циљ предмета је да кроз теоријску и практичну наставу пружи студентима увид у основна и савремена знања из управљања променама и оспособи их за доношење релевантних менаџерских одлука				
Исход предмета				
Стичу се фундаментална и специфична знања из управљања променама и развија студентска популација ради успешног вршења предузетничке/менаџерске улоге				
Садржај предмета				
<i>Теоријска настава</i>				
Перспективе и теорије организационих промена; Организациони развој; Континуална адаптација; Процесни приступ; Стратешке промене; Теорије животног циклуса; Модел управљања променом - Иницирање промене и дијагноза стања; Развој визије и планова и организовање за промену; Комуницирање визије и планова, обезбеђење обуке и овлашћење запослених; Спровођење промене; Замрзавање промене				
<i>Практична настава</i>				
Вежбе и студије случаја – различите перспективе организационих промена и различите фазе модела управљања променом; Моделирање компоненти организације – организациона структура, пословни процеси, систем за мерење перформанси, организациона култура; Креативне радионице – стварање идеја, лидерске вештине за управљање променама				
Литература				
1. Мачванин, Н.: Управљање променама, ВЦШП, Београд, 2009.				
2. Закић, Н.: Управљање променама – студијско градиво, Међународна виша стручна школа за предузетништво, Београд, 2006.				
3. Јанићијевић, Н.: Управљање организационим променама, Економски факултет, Београд, 2004.				
4. Закић, Н.: Изазови окружења и организационе промене, Задужбина Андрејевић, Београд, 2002.				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања: 3	Вежбе: 2	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методe извођења наставе				
Интерактивна предавања и вежбе				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни испит		Поена
активност у току предавања	10	писмени испит		
практична настава	10	усмени испит		40
колоквијуми	20			
семинари	20			

Студијски програм	Менаџмент продаје			
Врста и ниво студија	Основне струковне студије, први ниво			
Назив предмета	ЗАВРШНИ РАД			
Број ЕСПБ	10			
Статус предмета	обавезни			
Услов	/			
Циљ завршног рада				
Оспособљавање студената за самосталну обраду података, прикупљање и коришћење литературе, писање и интерпретацију добијених резултата.				
Исход завршног рада				
Студент добија основу за самостално писање стручног рада.				
Садржај завршног рада				
Рад треба да садржи уобичајена поглавља: Увод, Методе испитивања, Теоретски део, Практични део, Закључак, Списак литературе.				
Литература				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања	Вежбе	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
Методе извођења наставе				
1. Аналитичко-синтетички метод, 2. Метод индукције и дедукције, 3. Компаративни метод, 4. Дескриптивни метод, 5. Студија случаја				
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	Поена	Завршни рад		Поена
активност у току предавања		писани рад		50
практична настава		усмени испит		50
колоквијуми				
семинари				