

УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ
 ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
 БРОЈ: 2750/XXII-2)
 ДАТУМ: 29.09.2017. год.
 Крагујевац

**ПРОГРАМ РАДА СА ДИНАМИКОМ ИЗВОЂЕЊА НАСТАВЕ
 НА НАСТАВНОМ ПРЕДМЕТУ МАСТЕР АКАДЕМСКИХ СТУДИЈА**

Студијски програм/студијски програми: Пословна економија и менаџмент				
Врста и ниво студија: Мастер академске студије				
Назив предмета: МАРКЕТИНГ МЕНАЏМЕНТ				
Наставник (Презиме, средње слово, име): Коцић С. Милан				
Статус предмета (на којим смеровима): Обавезан на модулу Маркетинг, I семестар				
Број ЕСПБ: 8				
Услов:				
Циљ предмета Маркетинг менаџмент као научна дисциплина са доказаном репутацијом своје функционисање заснива на циљу остваривања синергије у поступку комбиновања психолошких и стандардизованих модалитета стицања конкурентске предности.				
Исход предмета Изучавањем наставног предмета Маркетинг менаџмент студенти стичу базична знања о: <ul style="list-style-type: none"> • приступима изборима циљног тржишта и кључним вештинама придобијања, задржавања и повећања броја лојалних купаца; • значају холистичког маркетинга у процесу стратегијског прилагођавања идентификованим променама у окружењу; • утицају маркетинг менаџмента на подизање профитабилности предузећа; • активностима креирања, испоручивања и комуницирања вредности на подручју брендирања. 				
Садржај предмета <i>Теоријска настава:</i> <ul style="list-style-type: none"> • Разумевање маркетинг менаџмента; • Долажење до маркетинг сазнања; • Повезивање са купцима; • Грађење јаких брендова; • Обликовање тржишних понуда; • Испоручивање вредности; • Комуницирање вредности; • Креирање успешног дугорочног раста. <i>Практична настава:</i> Вежбе, Други облици наставе, Студијски истраживачки рад; у оквиру овог дела биће обухваћена и израда приступног рада.				
Литература (Назив и број страна): Philip Kotler, Kevin Lane Keller (2006), Маркетинг менаџмент, Дата статус, Београд				
Број часова активне наставе				Остали часови
Предавања:	Вежбе:	Други облици наставе:	Студијски истраживачки рад:	
2	2	0	4	1
Методе извођења наставе: Предавања ех катедра, интерактивни облици наставе и приступни рад				
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	
колоквијум-и	20		
семинар-и	20			

ДИНАМИКА ИЗВОЂЕЊА НАСТАВЕ ПО ТЕМАТСКИМ ЦЕЛИНАМА			
ТЕМАТСКА ЦЕЛИНА	ДАТУМ ОБРАДЕ (РАДНА НЕДЕЉА)		Литература (од-до стр.)
	Предавања	Вежбе	
1. Поглавље 5: Стварање вредности за купце, сатисфакције и лојалности Грађење вредности за купце, сатисфакције и лојалности Максимизирање доживотне вредности купца Неговање односа са купцима Базе података купаца и маркетинг на базама података	I недеља	I недеља	139-167.
2. Поглавље 8: Идентификација тржишних сегмената и таргетирање Нивои сегментације тржишта Сегментација тржишта крајњих потрошача Базе за сегментацију пословних тржишта Таргетирање тржишта	II недеља	II недеља	239-268.
3. Поглавље 9: Креирање вредности брeнда Шта је вредност брeнда? Изградња вредности брeнда	III недеља	III недеља	273-288.
4. Поглавље 9: Креирање вредности брeнда Мерење вредности брeнда Управљање вредношћу брeнда Осмишљавање стратегије брeндирања	IV недеља	IV недеља	288-303.
5. Поглавље 11: Однос са конкуренцијом Конкурентске снаге Идентификовање конкурената Анализирање конкурената Конкурентске стратегије за тржишне лидере Остале конкурентске стратегије Балансирање оријентација на купца и конкурента	V недеља	V недеља	341-366.
6. I колоквијум	VI недеља	VI недеља	
7. Поглавље 12: Одређивање стратегије производа Карактеристике и класификације производа Диференцирање Односи између производа и брeнда Паковање, етикетирање и гаранције	VII недеља	VII недеља	371-396.
8. Поглавље 14: Развој стратегија и програма цена Разумевање формирања цена Утврђивање цена, Развој стратегија и програма цена Прилагођавање цене Иницирање промена цена и реакције	VIII недеља	VIII недеља	431-461.

<p>9. Поглавље 15: Дизајнирање канала и мрежа вредности и управљање њима Канали маркетинга и мреже вредности Улога канала маркетинга Одлуке у вези са обликовањем канала</p>	IX недеља	IX недеља	467-483.
<p>10. Поглавље 15: Дизајнирање канала и мрежа вредности и управљање њима Одлуке о менаџменту канала Интеграција и системи канала Конфликт, кооперација и конкуренција Маркетинг праксе е- трговине</p>	X недеља	X недеља	483-497.
<p>11. Поглавље 17: Обликовање и управљање интегрисаним маркетинг комуникацијама Улога маркетинг комуникација Развој ефективних комуникација Одлучивање о миксу маркетинг комуникација Управљање процесом интегрисаних маркетинг комуникација</p>	XI недеља	XI недеља	535-562.
<p>12. Поглавље 18: Управљање масовним комуникацијама: пропагандом, унапређењем продаје, догађајима и односима с јавношћу Развијање пропагандног програма и управљање њиме Избор медија и мерење ефективности Унапређење продаје Догађаји и искуства Односи с јавношћу</p>	XII недеља	XII недеља	567-596.
<p>13. II колоквијум</p>	XIII недеља	XIII недеља	
<p>14. Поглавље 19: Управљање личним комуникацијама: директни маркетинг и лична продаја Директни маркетинг Интерактивни маркетинг Обликовање продајне силе Управљање продајном силом Принципи личне продаје</p>	XIV недеља	XIV недеља	603-628.
<p>15. Поглавље 20: Увођење нових тржишних понуда Изазови у развоју новог производа Организационе припреме Управљање процесом развоја: идеје Управљање процесом развоја: од концепта до стратегије Управљање процесом развоја: од развоја до комерцијализације Процес усвајања од стране купца</p>	XV недеља	XV недеља	633-661.

НАЧИН ПОЛАГАЊА ИСПИТА (писмено и/или усмено)	Усмено
I КОЛОКВИЈУМ (Литература од-до стр.)	Philip Kotler, Kevin Lane Keller (2006), Маркетинг менаџмент, Дата статус, Београд 139-167; 239-303; 341-396.
II КОЛОКВИЈУМ (Литература од-до стр.)	Philip Kotler, Kevin Lane Keller (2006), Маркетинг менаџмент, Дата статус, Београд 431-497; 535-661.
БРОЈ КАБИНЕТА И ВРЕМЕ ПРИЈЕМА ПРЕДМЕТНИХ ПРОФЕСОРА	E 210 Уторак 10.00 - 12.00h Четвртак 10 00 - 12.00h
БРОЈ КАБИНЕТА И ВРЕМЕ ПРИЈЕМА ПРЕДМЕТНИХ АСИСТЕНАТА	D14 Уторак 12-14h Среда 10-12h
БРОЈ ТЕЛЕФОНА И Е-МАИЛ ПРЕДМЕТНИХ ПРОФЕСОРА	034/303-538 mkocic@kg.ac.rs
БРОЈ ТЕЛЕФОНА И Е-МАИЛ ПРЕДМЕТНИХ АСИСТЕНАТА	034/303-543 kradakovic@kg.ac.rs

Достављено:

- Продекану за наставу
- Студентској служби
- Архиви Већа

ПРЕДСЕДНИК ВЕЋА
Проф. др. Петар Веселиновић

