

NAZIV PREDMETA		UNUTARNJE TRGOVINSKO POSLOVANJE				
Kod	STP013	Godina studija	2.			
Nositelj/i predmeta	dr.sc. Ivana Plazibat, profesor visoke škole	Bodovna vrijednost (ECTS)	7			
Suradnici	Tino Kusanović, predavač	Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			30	0	30	0
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e- učenja	20%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	<ul style="list-style-type: none"> • Stjecanje znanja o svim postupcima u procesu obavljanja trgovačkog posla. • Razumijevanje načina izvođenja svih elemenata kupoprodajnog posla u trgovini na veliko i trgovini na malo RH. • Određivanje procesa nabave, skladištenja, upravljanja zalihama i prodaje robe u prodavaonici. • Određivanje procesa nabave, skladištenja, upravljanja zalihama u trgovini na veliko. • Upoznavanje sa načinima kalkulacije cijena u unutarnjoj trgovini. 					
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Nema.					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interpretirati temeljne pojmove iz područja nabave, skladištenja, prodaje i kalkulacije cijena robe. 2. Izvesti kalkulacije cijena robe u unutarnjoj trgovini. Klasificirati elementarne odrednice nabave, skladištenja i prodaje robe tj. kalkulacije cijena robe. 4. Odrediti poslovne procese i dokumente nabave, skladištenja, prodaje i kalkulacije cijena robe. 5. Povezati tehnike, strategije i teorije nabave, skladištenja, prodaje i kalkulacije cijena robe. 6. Zaključiti elemente izvedbe kupoprodajnog posla i poslovanja prodavaonice 					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Oblik nastave	Tema			
	1.	Predavanja	Uvodno predavanje			
		Vježbe	Uvodne vježbe			
	2.	Predavanja	Trgovina kao industrija; Distributivna trgovina			
		Vježbe	Makroekonomski okvir trgovine u RH			
	3.	Predavanja	Logistika i distribucija u međunarodnoj razmjeni			
		Vježbe	Makroekonomski okvir trgovine u RH			
	4.	Predavanja	Nabave robe-1. dio			
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini			
	5.	Predavanja	Nabava robe -2. dio			
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini			
	6.	Predavanja	Skladištenje robe			
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini			
	7.	Predavanja	Manipulacija robom u skladištu			
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini			
	8.	Predavanja	Kolokvij 1			

		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini		
	9.	Predavanja	Troškovi u distributivnoj trgovini		
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini		
	10.	Predavanja	Kalkulacija cijene u trgovini-teorijski aspekt		
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini		
	11.	Predavanja	Prodaja robe		
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini		
	12.	Predavanja	Koncepcija rada prodavaonice		
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini		
	13.	Predavanja	Elektronska trgovina		
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini		
	14.	Predavanja	Zaključna razmatranja		
		Vježbe	Kalkulacije cijena u trgovini		
	15.	Predavanja	Kolokvij 2		
		Vježbe			
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 type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava		<input type="checkbox"/> samostalni zadaci <input type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> (ostalo upisati)		
Obveze studenata	Nazočnost na predavanjima i vježbama u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% prisutnosti). Polaganje kolokvija, ili polaganje ispita.				
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	2	Istraživanje	Praktični rad	
	Eksperimentalni rad		Referat	Samostalno rješavanje numeričkih kalkucija	1,5
	Esej		Seminarski rad	Samostalno učenje	1
	Kolokviji	1,5	Usmeni ispit	Analitičko povezivanje teorije na konkretnom poslovnom slučaju	0,5
	Pismeni ispit		Projekt	Konzultacije i završni ispit	0,5
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu					

KONTINUIRANA PROCJENA

Pokazatelji kontinuirane provjere	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
Nazočnost predavanjima	70 (50) - 100	UVJET PRISTUPANJA
Nazočnost i aktivnost na vježbama, rješavanje numeričkih kalkulacija	70 (50) - 100	UVJET PRISTUPANJA
Prvi kolokvij	50 - 100	50
Drugi kolokvij - I. dio - primjena teorijskih znanja	50 - 100	I. dio + II. dio = 50
Drugi kolokvij - II. dio - izvedba numeričkih kalkulacija		

Studenti koji nisu položili ispit putem kolokvija polažu završni ispit koji se sastoji iz teorijsko dijela i kalkulacije cijena.

ZAVRŠNA PROCJENA

Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
Završni ispit (pisani) - I. dio - primjena teorijskih znanja	50 - 100	I. dio + II. dio = 100
Završni ispit (pisani) - II. dio - izvedba numeričkih kalkulacija		
Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
Završni ispit (pisani) - I. dio - primjena teorijskih znanja	50 - 100	I. dio + II. dio = 100
Završni ispit (pisani) - II. dio - samostalna izrada numeričkih kalkulacija		

Općenito se ocjena na završnom i popravnom ispitu (u postotcima) formira temeljem svih pokazatelja koji opisuju razinu studentskih aktivnosti prema relaciji:

$$Ocjena (\%) = \sum_{i=1}^N k_i A_i$$

k_i - težinski koeficijent za pojedinu aktivnost,
 A_i - postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost,
 N - ukupan broj aktivnosti.

ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE

Postotak	Kriterij	Ocjena
od 50% do 62%	zadovoljava minimalne kriterije	dovoljan (2)
od 63% do 74%	prosječan uspjeh s primjetnim nedostatcima	dobar (3)
od 75% do 87%	iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom	vrlo dobar (4)
od 88% do 100%	izniman uspjeh	izvrstan (5)

	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Unutarnjetrogovinsko poslovanje, Interna skripta, Veleučilište u Splitu, Split, 2000.		Na stranicama kolegija na MOODLE sustavu
Dopunska literatura	<ol style="list-style-type: none"> 1. Segetlija, Z., Lamza Maronić, M.: Strategija maloprodaje, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, 1999. 2. Ferišak, V.: Nabava: politika, strategija, organizacija, management, vlastito izdanje, Zagreb, 2002. 3. Bratko, S., Henich, V., Obraz, R.: Prodaja, Narodne novine, Zagreb, 1996. 4. Habek, M.: Upravljanje zalihama i skladišno poslovanje, RRiF-plus d.o.o, Zagreb. 5. Segetlija, Z., Lamza Maronić, M.: Distribucija, Logistika, Informatika, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, 2000. 		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> • Evidencija pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik). • Ažuriranje detaljnih izvedbenih planova nastave - DIP (nastavnik). • Nadzor izvođenja nastave (zamjenik pročelnika Odjela za nastavu, pročelnici odsjeka). • Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (pomoćnik pročelnika Odjela za kvalitetu). • Semestralno provođenje studentske ankete sukladno „Pravilniku o postupku studentskog vrednovanja nastavnog rada na sveučilištu u Splitu“ (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete). 		
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	DIP-ovi predmeta nalaze se unutar sustava za podršku nastavi (MOODLE) i dostupni su studentima i nastavnicima Odjela. Skraćeni izvedbeni programi - IP (hrvatska i engleska inačica) su u cilju javnosti informiranja izravno dostupni na web stranicama Odjela.		