

NAZIV PREDMETA	PRODAJA I DISTRIBUCIJA						
Kod	STP020	Godina studija	2.				
Nositelj/i predmeta	Sladana Brajević, viši predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	6				
Suradnici	Katja Rakušić Cvrtak, predavač Marko Radeljak, asistent	Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T	
			30	10	20	0	
Status predmeta	obvezan	Postotak primjene e-učenja	20%				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	<ul style="list-style-type: none"> Razumijevanje ključnih principa organizacije i upravljanja prodajom, distribucijom i logistikom Stjecanje znanja o suvremenim oblicima i tehnikama prodaje, distribucije i logistike Primjena usvojenih teorijskih znanja i vještina u konkretnim problemima iz poslovne prakse 						
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Nema						
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	1. Definirati temeljne pojmove iz područja prodaje, distribucije i logistike 2. Identificirati ulogu prodajne funkcije u poduzeću 3. Opisati suvremene tehnike prodaje i metode motiviranja prodajnog osoblja 4. Povezati faze procesa narudžbe, manipulacije i isporuke robe 5. Klasificirati vrste i sudionike kanala distribucije 6. Izračunati mjerila uspješnosti poslovanja prodajnog poduzeća						
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Sati	Oblik nastave	Tema			
	1.	2	Predavanja	Upoznavanje studenata s osnovnom strukturom predmeta i njihovim obvezama. Temeljni pojmovi.			
		2	Vježbe	Upoznavanje studenata s osnovnom strukturom predmeta i njihovim obvezama. Temeljni pojmovi.			
	2.	2	Predavanja	Povezanost i odnos prodaje, distribucije i logistike. Pojam i zadaci prodaje.			
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.			
	3.	2	Predavanja	Organizacija prodaje. Oblici prodaje.			
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.			
	4.	2	Predavanja	Izbor djelatnika i motiviranost u sustavu upravljanja prodajnom funkcijom. Osposobljavanje prodajnog osoblja.			
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.			
	5.	2	Predavanja	Unapređenje poslovanja prodajne funkcije			
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz			

				poslovne prakse.
	6.	2	Predavanja	Naziv i pojam poslovne logistike. Mjesto distribucije u logističkom sustavu poduzeća. Kratak pregled razvitka poslovne logistike i distribucije.
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	7.	2	Predavanja	Pojmovno određenje distribucije. Kanali distribucije. S dionici procesa prodaje i distribucije. Troškovi distribucije
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	8.	2	Predavanja	KOLOKVIJ 1
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	9.	2	Predavanja	Narudžbe i isporuka robe. Skladištenje, upravljanje zalihama i manipulacija robom.
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	10.	2	Predavanja	Prijevoz kao element logističko-distribucijskog sustava.
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	11.	2	Predavanja	Kombinirani prijevoz. Unutrašnji prijevoz.
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	12.	2	Predavanja	Troškovi i mjerila poslovanja u prijevozu. Tržište prijevoznih usluga.
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	13.	2	Predavanja	Međunarodna logistika. Nove logističke strategije. Organizacija logistike i distribucije u poduzeću.
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	14.	2	Predavanja	KOLOKVIJ 2
		2	Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	15.	2	Predavanja	Analiza uspjeha studenata kroz nastavne aktivnosti
			Analiza uspjeha studenata kroz nastavne aktivnosti	
Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> on line u cijelosti <input checked="" 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 auditornim vježbama u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti).			

	Izrada seminarskog rada Obavezno pohađanje terenske nastave Oba kolokvija					
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	1,5	Praktični rad	
	Ekperimentalni rad		Referat		(Ostalo upisati)	
	Esej		Seminarski rad	1	(Ostalo upisati)	
	Kolokviji	2	Usmeni ispit		(Ostalo upisati)	
	Pismeni ispit		Projekt		(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	KONTINUIRANO VREDNOVANJE					
	Pokazatelji kontinuirane provjere				Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	<i>Nazočnost i aktivnost na nastavi (pred. + vježbe)</i>				70 - 100	5
	Seminarski rad				50-100	15
	Prvi kolokvij				50-100	40
	Drugi kolokvij				50-100	40
	ZAVRŠNA OCJENA					
	Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)				Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	Praktični ispit (pisani)				50 - 100	80
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, seminarski rad i stručni posjet))				50 - 100	20
	Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)				Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	Praktični ispit (pisani)				50 - 100	80
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, seminarski rad i stručni posjet))				50 - 100	20
	Ocjena (u postotcima) formira se 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 61%		zadovoljava minimalne kriterije		dovoljan (2)	

	od 62% do 74%	<i>prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima</i>	dobar (3)	
	od 75% do 87%	<i>iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom</i>	vrlo dobar (4)	
	od 88% do 100%	<i>izniman uspjeh</i>	izvrstan (5)	
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov		Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	1. Šamanović, J.: Prodaja-distribucija-logistika, Ekonomski fakultet, Zagreb, Zagreb, 2009		80	
	2. Bratko, S, Heinrich, V, Obraz, R.: Prodaja, Narodne novine, Zagreb, 2006		20	
Dopunska literatura	Marchant, B.: Distribution, Kogan Page Limited, London, 1996			
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.			