

NAZIV PREDMETA	PRODAJA I DISTRIBUCIJA					
Kod		Godina studija	3.			
Nositelj/i predmeta	Mario Dadić, predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	5			
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			30	10	20	
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	20%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upoznavanje s temeljnim pojmovima i spoznajama s područja prodaje, distribucije i logistike, 2. Razumijevanje ključnih principa organizacije i upravljanja prodajom, distribucijom i logistikom, 3. Stjecanje znanja o suvremenim oblicima i tehnikama prodaje, distribucije i logistike, 4. Primjena usvojenih teorijskih znanja i vještina u konkretnim problemima iz prakse. 					
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. Definirati temeljne pojmove iz područja prodaje, distribucije i logistike, 2. Identificirati ulogu prodajne funkcije u poduzeću, 3. Objasniti važnost upravljanja prodajnim timom, 4. Opisati suvremene tehnike prodaje i metode motiviranja prodajnog osoblja, 5. Povezati faze procesa narudžbe, manipulacije i isporuke roba, 6. Klasificirati vrste i sudionike kanala distribucije, 7. Usporediti različite vrste prijevoza, 8. Izračunati mjerila uspješnosti poslovanja prijevoznog poduzeća. 					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Oblik nastave	Tema			
	1.	Predavanja	Upoznavanje studenata s osnovnom strukturom predmeta i njihovim obvezama. Temeljni pojmovi.			
		Vježbe	Upoznavanje studenata s osnovnom strukturom predmeta i njihovim obvezama. Temeljni pojmovi.			
	2.	Predavanja	Povezanost i odnos prodaje, distribucije i logistike. Pojam i zadaci prodaje.			
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.			
	3.	Predavanja	Organizacija prodaje. Oblici prodaje.			
Vježbe		Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.				

	4.	Predavanja	Izbor djelatnika i motiviranost u sustavu upravljanja prodajnom funkcijom. Osposobljavanje prodajnog osoblja.
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	5.	Predavanja	Unapređenje poslovanja prodajne funkcije
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	6.	Predavanja	Naziv i pojam poslovne logistike. Mjesto distribucije u logističkom sustavu poduzeća. Kratak pregled razvitka poslovne logistike i distribucije.
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	7.	Predavanja	Pojmovno određenje distribucije. Kanali distribucije. Sudionici procesa prodaje i distribucije. Troškovi distribucije
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	8.	Predavanja	KOLOKVIJ 1
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	9.	Predavanja	Narudžbe i isporuka robe. Skladištenje, upravljanje zalihama i manipulacija robom.
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	10.	Predavanja	Prijevoz kao element logističko-distribucijskog sustava.
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	11.	Predavanja	Kombinirani prijevoz. Unutrašnji prijevoz.
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.
	12.	Predavanja	Troškovi i mjerila poslovanja u prijevozu. Tržište prijevoznih usluga.
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.

	13.	Predavanja	Međunarodna logistika. Nove logističke strategije. Organizacija logistike i distribucije u poduzeću.			
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.			
	14.	Predavanja	KOLOKVIJ 2			
		Vježbe	Seminarska nastava, Analiza slučajeva iz poslovne prakse.			
	15.	Predavanja	Analiza uspjeha studenata kroz nastavne aktivnosti			
		Vježbe	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"/> <i>on line</i> 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	2	Istraživanje	1	Praktični rad	
	Ekperimentalni rad		Referat		Analička primjena stečenih teorijskih znanja na konkretnom slučaju	
	Esej		Seminarski rad	1	Izvedba analize	
	Kolokviji	1	Usmeni ispit		Samostalno učenje	
	Pismeni ispit		Projekt		Konzultacije i završni ispit	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	KONTINUIRAN PROCJENA					
	Pokazatelji kontinuirane provjere		Uspješnost A_i (%)		Udjel u ocjeni k_i (%)	
	Nazočnost i aktivnost nastavi (pred. + vježbe)		70 - 100		5	
	Seminarski rad		50 - 100		15	
	Prvi kolokvij		50 - 100		40	

Drugi kolokvij	50 - 100	40
----------------	----------	----

Studenti koji nisu položili ispit putem kolokvija polažu završni ispit koji se sastoji od praktičnog i teorijskog dijela. Isto vrijedi i za popravne ispite.

ZAVRŠNA PROCJENA		
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

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 61%	zadovoljava minimalne kriterije	dovoljan (2)	
od 62% do 74%	prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima	dobar (3)	
od 75% do 87%	iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom	vrlo dobar (4)	
od 88% do 100%	izniman uspjeh	izvrstan (5)	

Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	1. J. Šamanović: Prodaja-distribucija-logistika, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2009.		80
2. Bratko, S.- Henick, V. –Obraz, R. : Prodaja, Narodne novine, Zagreb, 1996.		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.