

	<b>УНИВЕРЗИТЕТ У ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ</b>					
	Факултет за производњу и менаџмент Требиње					
	Студијски програм: Индустијски менаџмент					
	I циклус студија	IV година студија				
<b>Пун назив предмета</b>	ОСНОВИ МАРКЕТИНГА					
<b>Катедра</b>	Катедра за менаџмент у индустрији – Факултет за производњу и менаџмент Требиње					
<b>Шифра предмета</b>	<b>Статус предмета</b>	<b>Семестар</b>	<b>ECTS</b>			
IM-24-1-039-8	Обавезан	VIII	5			
<b>Наставник/ -ци</b>	др Мирјана Миљановић, доцент					
<b>Сарадник/ -ци</b>	ма Мирјана Јокановић, виши асистент					
<b>Фонд часова/ наставно оптерећење (седмично)</b>		<b>Индивидуално оптерећење студента (у сатима семестрално)</b>			<b>Коефицијент студентског оптерећења S<sub>o</sub></b>	
<b>П</b>	<b>АВ</b>	<b>ЛВ</b>	<b>П</b>	<b>АВ</b>	<b>ЛВ</b>	<b>S<sub>o</sub></b>
3	2	0	3*15*1,4 = 63	2*15*1,4 = 42	0*15*1,4 = 0	1,4
укупно наставно оптерећење (у сатима, семестрално) 3*15 + 2*15 + 0*15 = 75			укупно студентско оптерећење (у сатима, семестрално) 3*15*1,4 + 2*15*1,4 + 0*15*1,4 = 105			
Укупно оптерећење предмета (наставно + студентско): 75 + 105 = 180 сати семестрално						
<b>Исходи учења</b>	Савладавањем овог предмета студент ће бити оспособљен да: 1. разумије и демонструје знања из подручја маркетинга, 2. разумије функционисање маркетинг микса, 3. примени маркетиншки процес у пракси, 4. анализира, синтетизује и комуницира стечена теоретска и практична знања у конкретне ситуације на тржишту.					
<b>Условљеност</b>	Нема условљености.					
<b>Наставне методе</b>	Предавања, вјежбе, семинарска настава, анализе случајева, гостовање/теренска настава					
<b>Садржај предмета по седмицама</b>	1. Појам и значај маркетинга. 2. Анализа тржишта: стратегије сегментације, избор циљних тржишта и позиционирање. 3. Маркетинг окружење. 4. Пословна тржишта. 5. Сегментација тржишта. Потребе тржишта личне потрошње. Тржиште пословно-услугне потрошње. 6. Маркетинг истраживање и одабирање маркетинг могићности. 7. BSG (портфолио) матрица. 8. Маркетинг микс. Мега маркетинг. 9. Управљање производом и развој нових производа. 10. Формирање и стратегија цијена. 11. Канали дистрибуције. 12. Интегрисане маркетиншке комуникације. 13. Директни, интернет, мобилни и маркетинг путем друштвених мрежа као дио интегрисаних маркетинг комуникација. 14. Развој маркетинг стратегија у индустријским условима: планирање, одучивање, организовање, контрола. 15. Планирање маркетинга. Методолошка и организацијска страна планирања маркетинга.					
<b>Обавезна литература</b>						
<b>Аутор/ и</b>	<b>Назив публикације, издавач</b>	<b>Година</b>	<b>Странице (од-до)</b>			
Глигоријевић, М., Вельковић, С.	Маркетинг, Економски факултет, Београд	2019.	Цијела књига			
Jobber, D., Fahy, D.	Управљање маркетингом, Дата статус, Београд	2012.	Цијела књига			
<b>Допунска литература</b>						
<b>Аутор/ и</b>	<b>Назив публикације, издавач</b>	<b>Година</b>	<b>Странице (од-до)</b>			
Глигоријевић, М.	Пословни маркетинг, Економски факултет, Београд	2012.	Цијела књига			
Kotler, F.	Принципи маркетинга, Мате, Загреб	2007.	Цијела књига			
Иванковић, Р.	Управљање маркетингом, Универзитет у Источном Сарајеву, Економски факултет Источно Сарајево	2005.	Цијела књига			
<b>Обавезе, облици провјере знања и оцењивање</b>	<b>Врста евалуације рада студента</b>		<b>Бодови</b>	<b>Процент</b>		
	Предиспитне обавезе					
		активност на настави	5	5 %		
		семинарски рад	15	15 %		
	први колоквијум	20	20 %			

	други колоквијум	20	20 %
	Завршни испит		
	завршни испит (усмени)	40	40 %
	УКУПНО	100	100 %
<b>Web страница</b>	<a href="http://www.fpm.ues.rs.ba/wp-content/uploads/2016/11/10_IM_Osnovi_marketinga.pdf">http://www.fpm.ues.rs.ba/wp-content/uploads/2016/11/10_IM_Osnovi_marketinga.pdf</a>		
<b>Датум овјере</b>	23.09.2019. - LV сједница Вијећа Факултета за производњу и менаџмент Требиње		