

Студијски програм: Основне академске студије – Пословна економија – модул 1 – Финансије, банкарство и осигурање – модул 2 – Пословна економија и предузетништво			
Назив предмета: Маркетинг			
Наставник/наставници: Димитријевић С. Љиљана, Његић Д. Катарина			
Статус предмета: обавезан, друга година, четврти семестар			
Број ЕСПБ: 7			
Услов: нема			
Циљ предмета Циљ предмета је стицање теоријских и практичних знања из области маркетинга; Оспособљавање студената да резумеју савремено функционисање тржишног механизма и инструмената маркетинг микса (производ, цена, дистрибуција и промоција) и осталих активности и процеса у оквиру маркетинг функције; оспособљавање студента за интегрисање истраживачких метода и техника са кључним маркетиншким концептима и исходима ради унапређења тржишне и развојне позиције организација и осигурања дугорочно одрживе диференцијалне предности. Стицање знања да је суштина маркетинга управљачки процес, којим се ефикасно и профитабилно идентификују, предвиђају и задовољавају потребе и жеље потрошача, односно да се производ или услуга или било које друго добро приближи потрошачу који ће на њега да позитивно реагује.			
Исход предмета Исход предмета су усвојена теоријска знања и оспособљеност студента за разумевање основних категорија маркетинга, функционисања система размене у савременом пословању и примене маркетиншких стратешких образаца за обезбеђење опстанка и развоја организација у динамичном окружењу; оспособљеност студента да разумеју тржишни механизам окружења и суштину маркетинг микса за доношење управљачких одлука у вези са производима и услугама; стицање знања и разумевање значаја преласка савремених тржишно оријентисаних компанија са производа на потрошаче, за самостално обављање маркетинг активности у циљу придобијања – задржавања потрошача и остваривања позитивног пословног резултата.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Развој маркетинг концепта. Креирање вредности и сатисфакција потрошача, Развој дугорочних односа са потрошачима. Маркетинг окружење. Маркетинг информациони систем. Маркетинг истраживања. Процес одлучивања потрошача. Маркетинг микс. Концепт производа у маркетингу. Бренд производа. Управљање животним циклусом производа. Одређивање тржишне и продајне цене. Канали маркетинга. Маркетинг комуникација и промоција вредности. Инструменти маркетинг комуникације. <i>Практична настава</i> На вежбама се даље разрађују теоријски концепти примене добре маркетиншке праксе, кроз студије случаја, примену инструмената маркетинг микса и сагледавања њиховог утицаја на пословни резултат предузећа. Припрема за колоквијум и испит. Евалуација реализоване наставе и анализе њених резултата.			
Литература: 1. Димитријевић, Љ., Цогољевић, М., <i>Маркетинг</i> , Висока школа за пословну економију и предузетништво Београд, 2021.год. 2. Глигиријевић, М., Вељковић, С., <i>Маркетинг</i> , Центар за издавачку делатност, Економски факултет, Београд, 2019. Год. 3. Котлер, Ф., Келер, К. <i>Маркетинг менаџмент</i> , Дата статус, Београд, 2017.год.			
Број часова активне наставе		Теоријска настава: 30	Практична настава: 45
Методе извођења наставе: Предавања: ех–катедра уз постицање студената на укључивање у дискусију, кроз повезивање теоријских поставки са пословном праксом. Предавања су у потпуности подржана видео презентацијама. Вежбе су комплементарне са предавањима и реализују се кроз следеће облике рада: презентирање допунских информација и примера из праксе, дискусије, појединачни и тимски рад студената на решавању примера из праксе и презентације решења, различити начини провере знања, остали видови рада.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	20	писмени испит	50
практична настава		усмени испит	
колоквијум–и	30	
семинар–и			