

Студијски програм: Хотелијерство			
Назив предмета: Хотелска продаја			
Наставник/наставници: др Генов Георги, др Вујић Милан, др Лончар Ивана			
Статус предмета: изборни			
Број ЕСПБ: 7			
Услов: нема			
Циљ предмета			
Циљ овог предмета је да студенти разумеју улогу продаје у компанији без обзира на величину предузећа; да познају продајни процес са циљем раста пословања компаније, стичу знања о потребама потрошача, презентацији решења, превазилажењу препрека и склапању продајног уговора.			
Исход предмета			
Студенти ће бити у стању да опишу критичне факторе успеха у продаји; сумирају знања о потребним вештинама успешног продавца; препознају и дизајнирају успешну продајну културу; креирају позитивно искуство потрошача; познају успешне завршне технике продаје.			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
П.1. Основе продаје и управљања продајом. П2. -П3. Развој пословања и продаја. П4. Истраживање понашања купаца,. П5. -П6. Аквизиција купаца и генерисање лидова. П7. Управљање продајним левком. П8. Стратегије продаје. П9. Продајне тактике. П10. Унакрсна продаја и додатна продаја. П11. Креирање кључних индикатора успеха продаје и продајног особља. П12. Креирање продајних тимова. П13. Програми обуке и мотивација продајног особља. П14. Очењивање продајних тимова и систем награђивања. П15. Управљање кључним купцима.			
<i>Практична настава</i>			
Анализа случајева из праксе. Анализа текућих дешавања у сектору угоститељства, специфичних аспеката продаје у хотелијерству. Групни пројекат- развој продајне стратегије одабраног предузећа.			
Литература			
Обавезна литература:			
Лончар, М. (2016). <i>Промоција и продаја у хотелијерству</i> . Београд: Висока хотелијерска школа.			
Допунска литература:			
Dalrymple, C., & DeCarlo (2004). <i>Sales management</i> . Hoboken: Wiley, Eight edition.			
Jobber, D., Lancaster, G., & Le Meunier-FitzHugh, K. (2019). <i>Selling and sales management</i> . Pearson UK.			
Johnston, M. W., & Marshall, G. W. (2005). <i>Relationship selling and sales management</i> . Irwin/McGraw-Hill			
Број часова активне наставе	Теоријска настава: 2	Практична настава: 3	
Типови извођења наставе: предавања, вежбе, консултације.			
Методе извођења наставе: интерактивна метода, студије случаја, демонстративни метод, учење кроз заједнички рад на решавању практичних проблема, самостално истраживање студената и решавање проблема на основу добијених задатака.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	40
практична настава	20	усмени испит	
колоквијум-и	20		
семинар-и	10		