

## SYLLABUS

<b>Të dhëna bazike të lëndës</b>			
<b>Njësia akademike:</b>	<b>Fakulteti i Turizmit dhe Ambientit</b>		
<b>Titulli i lëndës:</b>	<b>Menaxhimi dhe teknika e shitjes</b>		
<b>Niveli:</b>	<b>Bachelor</b>		
<b>Statusi lëndës:</b>	<b>Obligative</b>		
<b>Viti i studimeve:</b>			
<b>Numri i orëve në javë:</b>	<b>4</b>		
<b>Vlera në kredi – ECTS:</b>	<b>5</b>		
<b>Koha / lokacioni:</b>			
<b>Mësimdhënësi i lëndës:</b>			
<b>Detajet kontaktuese:</b>			
<b>Përshkrimi i lëndës</b>			
	<i>Menaxhimi i shitjes është një disiplinë biznesi e cila është e përqendruar në zbatimin praktik të teknikave të shitjeve dhe menaxhimin e operacioneve të shitjeve të një firme.</i>		
<b>Qëllimet e lëndës:</b>			
	<i>Objektivi kryesor i kësaj lënde është që studenti të mësojë kryesisht për praktikat më të mira duke eksploruar tregun dhe teknikat e shitjes në procesin e projektimit të produktit dhe zhvillimi i tij. Studentët duhet të njohin edhe anën psikologjike të konsumatorëve për të krijuar konsumator besnik gjatë procesit të shitjes.</i>		
<b>Rezultatet e pritura të nxënies:</b>			
	<i>Pas përfundimit të suksesshëm të kësaj lënde, studentët do të jenë në gjendje të:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mësojnë teknikat e shitjes.</li> <li>- kuptojnë mjedise të ndryshme të shitjesh si psh. shitje me pakicë, shitje ballë për ballë, shitje të sofistikuara biznes – biznes.</li> <li>- dijnë të zbatojnë projekte të mëdha të shitjes,</li> <li>- analizojnë se si krijohen produkte të reja dhe faktorët që ndikojnë në suksesin dhe dështimin e tyre në treg.</li> </ul>		
<b>Kontributi në ngarkesën e studentit ( gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënit të studentit)</b>			
<b>Aktiviteti</b>	<b>Orë</b>	<b>Ditë/javë</b>	<b>Gjithësej</b>
Ligjërata and exercises	4	15	60
Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	5	5
Ushtrime në teren			
Kollokfiume,seminare			

Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	4	15	45
Përgaditja përfundimtare për provim	6	3	18
Koha e kaluar në vlerësim (teste,kuiz, provim final)	1	2	2
Projektet,prezentimet ,etj			
<b>Totali</b>			<b>130</b>

**Metodologjia e mësimdhënies:** *Ligjerata dhe ushtrime të kombinuara me raste të studimit dhe diskutime në klasë.*

**Metodat e vlerësimit:** *Rast studimi dhe prezantimi 30%  
Provimi final i vlerësuar me 70% të notës. Provimi përbëhet prej pyetjeve me përgjigje të mundshme, pyetje të hapura, dhe një rast të studimit.*

#### **Literatura**

**Literatura bazë:**

1. Prof.Dr.Ramiz Livoreka „Kërkime Marketingu” Prishtinë,2011.
2. Prof Dr Berim Ramosaj „Bazat e menaxhmentit” Prishtine

**Literatura shtesë:**

3. Hicks,H.G.,Gullet,C.R.:Management, McGraw - Hill, New York 1997.
4. Ball, Ellson and Adamy - Just what you need, 2004.
5. Jonathan Betz – State Tries to Change Image with ad Campaign, 2005.
6. Aftesite dhe teknikat e shitjes Vjollca Mullatahiri 2015.

#### **Plani i dizajnuar i mësimimit:**

<b>Java</b>	<b>Ligjerata që do të zhvillohet</b>
<b>Java e parë:</b>	<i>Kuptimi i menaxhmentit</i>
<b>Java e dytë:</b>	<i>Menaxhmenti si disiplinë shkencore</i>
<b>Java e tretë:</b>	<i>Planifikimi si funksion i menaxhmentit</i>
<b>Java e katërt:</b>	<i>Procesi i vendosjes</i>
<b>Java e pestë:</b>	<i>Planifikimi strategjik dhe buxheti</i>
<b>Java e gjashtë:</b>	<i>Organizimi si funksion i menaxhmentit</i>
<b>Java e shtatë:</b>	<i>Personeli (staffing)</i>
<b>Java e tetë:</b>	<i>Udheheqja (drejtimi) si funksion i menaxhmentit</i>
<b>Java e nëntë:</b>	<i>Motivimi dhe Kontrolli si funksion i menaxhmentit</i>
<b>Java e dhjetë:</b>	<i>Menaxhimi i distribuimit</i>
<b>Java e njëmbëdhjetë:</b>	<i>Funksionet e kanaleve të shitjes</i>

<b><i>Java e dymbëdhjetë:</i></b>	<i>Organizimi i distribuimit</i>
<b><i>Java e trembëdhjetë:</i></b>	<i>Dizajnimi i kanaleve të shitjes</i>
<b><i>Java e katërbëdhjetë:</i></b>	<i>Llojet e kanaleve të shitjes</i>
<b><i>Java e pesëmbëdhjetë:</i></b>	<i>Sjelljet e kanaleve të shitjes</i>

<b>Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:</b>
<i>Vijueshmëria e rregullt, mbajtja e qetësisë dhe angazhimi aktiv në dialog gjatë ligjëratave dhe ushtrimeve është e obligueshme.</i>