

SYLLABUS I LËNDËS

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Ekonomik Departamenti: Marketing
Titulli i lëndës:	Marketingu në shitje me pakicë
Niveli:	BACHELOR
Statusi lëndës:	Zgjedhore
Viti i studimeve:	II/ semestri 2
Numri i orëve në javë:	2 + 1
Vlera në kredi – ECTS:	4
Koha / lokacioni:	
Mësimdhënësi i lëndës:	Ejup FEJZA
Detajet kontaktuese:	ejup.fejza@uni-pr.edu
Përshkrimi i lëndës	
	<p>Studentët do të njoftohen me shitjen me pakicë dhe dallimin nga shitja me shumicë, me institucionet e shitjes me pakicë dhe rëndësinë e lokacionit të shitja me pakicë. Poashtu do të mësohen edhe aktivitetet e marketingut të shitja me pakicë të quajtura mbi nivel dhe nën nivel. Studentët do të mësojnë hapat në caktim çmimi të shitja me pakicë dhe në tregun afarist si dhe për strategjitë e marketingut të shitja me pakicë dhe poashtu edhe për procesin e menaxhimit të marketingut në shitjen me pakicë.</p>
Qëllimet e lëndës:	<p>Marketingu në shitje me pakicë sot është një nga lëndët më atraktive që u ofrohet studentëve të fakultetit ekonomik. Qëllimi i kësaj lënde është që të ofrohet njohja me marketingun në shitje me pakicë e që do të thotë që studentëve t’u mundësohet marrja e përvjave më të mira lidhur me marketingun në shitje me pakicë në vendet më të zhvilluara të botës dhe në Kosovë.</p> <p>Pjesa teorike e mësimi do të përcillet me pjesën praktike. Studentëve do t’u kërkohet që të punojnë në grupe (jo më shumë se 3 në një grup) duke simuluar format, metodat dhe strategjitë e marketingut të shitja me pakicë për një ndërmarrje të improvizuar, me qëllimin kryesor që ata të jenë në gjendje të ndjejnë nga afër, duke punuar së bashku, procesin e marketingut të shitja me pakicë</p>

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

Rezultatet e pritura të nxënies:	<p>Pas përfundimit të ligjëratave nga kjo lëndë, studentët do të jenë në gjendje që të:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizojnë faktorët dhe objektivat në caktimin e çmimeve me pakicë • Analizojnë drejtë dhe saktë ambientin e biznesit me pakicë, përfshirë institucionet dhe lokacionin te shitja me pakicë • Përcaktohen për llojet e strategjive të marketingut te shitja me pakicë në mënyrë që ndërmarrjen e nesërme e shpijnë kah fitimi dhe zgjerimi në treg. • Përcaktojnë metodat më të mira në vendosjen e çmimeve me pakicë dhe marketimin e tyre • Përkufizojnë dhe zbatojnë procesit e menaxhimit të marketingut te shitja me pakicë
---	--

Kontributi në ngarkesën e studentit			
Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithsej
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime	1	15	15
Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësin	2		4
Ushtrime në teren			
Kollokviume	2	2	4
Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanak të studentit	30		30
Projektet, prezantimet	1	15	15
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuiz, provimi)	1	2	2
Totali		100	

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

Metodologjia e mësimdhënies	Pjesa teorike e mësimi do të përcillet me pjesën praktike. Studentëve do t'u kërkohet që të punojnë në grupe (jo më shumë se 3 në një grup) duke simuluar format, metodat dhe strategjitë e marketingut të shitja me pakicë për një ndërmarrje të improvizuar, me qëllimin kryesor që ata të jenë në gjendje të ndjejnë nga afër, duke punuar së bashku, procesin e marketingut të shitja me pakicë
Metodat e vlerësimit:	<ul style="list-style-type: none"> • Vjueshmëria- deri në 5 % • Punimi seminarik me prezantim- deri në 15% • Provimi përfundimtar- deri në 80%
Literatura	
Literatura bazë:	<ul style="list-style-type: none"> • Gilbert David (2010 Ed.), <i>Retail Marketing Management</i>, 3rd Edition.
Literatura shtesë:	<ul style="list-style-type: none"> • Kotler Ph.& Armstron G., 2014, <i>Parimet e marketingut</i>, UET Pres, Tiranë, botimi 13 • Ligjërata te autorizuara: Ejup Fejza

Plani i dizajnuar i mësimi:	
Java	Temat mësimore
Java e parë:	Tema: Hyrje në marketingun në shitje me pakicë
Java e dytë:	Tema: Shitja me pakicë dhe shumicë
Java e tretë:	Tema: Institucionet e shitjes me pakicë
Java e katërt:	Tema: Lokacioni te shitja me pakicë
Java e pestë:	Tema: Marketingu “nën nivel”
Java e gjashtë:	Tema: Marketingu “mbi nivel”
Java e shtatë:	Tema: Vlerësimi i parë semestral

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

Java e tetë:	Tema: Hapat në caktimin e çmimeve me pakicë
Java e nëntë:	Tema: Caktimi i çmimeve me pakicë sipas elasticitetit të kërkesës
Java e dhjetë:	Tema: Caktimi i çmimeve me pakicë sipas marzhës fillestare dhe asaj të mbajtur
Java e njëmbëdhjetë:	Tema: Strategjitë e marketingut te shitja me pakicë
Java e dymbëdhjetë:	Tema Strategjitë e marketingut te shitja me pakicë - vazhdim
Java e trembëdhjetë:	Tema: : Procesi i menaxhimit të marketingut te shitja me pakicë
Java e katërbëdhjetë:	Tema: Strategjitë dhe metodat e caktimit të çmimeve me pakicë bazuar në çmimet e tregut afarist
Java e pesëmbëdhjetë:	Tema: Vlerësimi i dytë semestral

Politikat akademike dhe rregullat e sjelljes

Pjesëmarrja në ligjërata dhe ushtrime është e obligueshme. Studentët inkurajohen që gjithmonë të kërkojnë sqarime gjatë ligjëratave dhe ushtrimeve. Mësimdhënësi do të jetë në dispozicion për sqarime shtesë dhe konsultime të studentëve. Studentët kanë për obligim që pas çdo ligjërata të lexojnë së paku literaturën që ju është caktuar dhe të kryejnë detyrat dhe esetë që do t'u jepen. Studentët nuk janë të obliguar tu nënshtrohen vlerësimeve gjatë semestrit. Studentët inkurajohen të përcjellin diskutimet në media dhe të hapin diskutime lidhur me to. Studenti duhet të jetë i ndërgjegjshëm dhe të respektojë institucionin dhe rregullat studimore. Duhet të respektojë orarin e ligjëratave, ushtrimeve dhe të jetë i vëmendshëm në ligjerata. Është i obliguar posedimi dhe paraqitja e ID kartelës në teste dhe provim. Gjatë hartimit të punimeve seminarike, studenti duhet t'i përmbahet udhëzimeve të dhëna nga mësimdhënësi për realizimin hulumtues dhe teknik të punimit. Mjetet që përdoren gjatë orëve të mësimit duhet të pastrohen dhe të ruhen në fund të orës mësimore.

Telefonat mobil/të mençur dhe pajisjet tjera elektronike (p.sh. iPod-ët) duhet të fikën (apo të kurdisen në vibrim) dhe të mos ekspozohen gjatë orëve të mësimit. Ngrënia e ushqimit nuk lejohet gjatë mësimit, kurse uji dhe lengjet tjera ioalkoolike janë të lejuara.