

## Formular për SYLLABUS të Lëndës

Të dhëna bazike të lëndës			
Njësia akademike:	Fakulteti Ekonomik- Marketing		
Titulli i lëndës:	Menaxhimi i Distribuimit		
Niveli:	Bachelor		
Statusi lëndës:	Obligative		
Viti i studimeve:	-II-		
Numri i orëve në javë:	2+1		
Vlera në kredi – ECTS:	5		
Koha / lokacioni:	Fakulteti Ekonomik		
Mësimdhënësi i lëndës:	Dr.sc.Visar Rrustemi		
Detajet kontaktuese:	+ 377 44 18 99 18 ; +386 49 507 624		
<b>Përshkrimi i lëndës</b>			
	Menaxhimi i distribuimit është lëndë e cila i jep njohuritë bazike studentit se si duhet lansuar produktet te konsumatorët, gjegjësishtë spjeron ndërtimin e rrugës prodhues-konsumator.		
<b>Qëllimet e lëndës:</b>			
	Qëllimi i lëndës është të pajisë studentët me njohurit themelore për kanalet e distribuimit.		
<b>Rezultatet e pritura të nxënies:</b>			
	<p>Mësimi i lëndës Menaxhimi i distribuimit, studentëve do t’ju mundesoje qe te:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Kuptojne rendesine e ekonomise te tregu ;</li> <li>❖ Kuptojne nocionin dhe karkarakteristikat e – Kanaleve të distribuimit,</li> <li>❖ Përfitimn e njohuriv në lëmin e ndërtimit dhe funksionimit të kanaleve të shitjes.</li> <li>❖ Te zbatojne konceptin e zhvillimit te produkteve te reja</li> <li>❖ Studiojne procesin e lansimit të produkteve në treg</li> <li>❖ Te zgjedhin kanalet efikase te distribucionit dhe të jenë sa më afër konsumatorëve.</li> </ul>		
<b>Kontributi në ngarkesën e studentit ( gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënimit të studentit)</b>			
<b>Aktiviteti</b>	<b>Orë</b>	<b>Ditë/javë</b>	<b>Gjithësej</b>
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime teorike/laboratorike	1	15	15

Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	15	15
Ushtrime në teren			
Kollokfiume,seminare			
Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	2	15	30
Përgaditja përfundimtare për provim	2	10	20
Koha e kaluar në vlerësim (teste,kuiz,provim final)	2	2	4
Projektet,prezentimet ,etj	2	5	10
<b>Totali</b>			<b>124</b>

#### **Metodologjia e mësimëdhënies:**

Metodat e mësimimit në lëndën e menaxhimit të distribuimit përfshijn vepramtarin e ngjeshur të pedagogut dhe të studentit,diskutimet interaktive me qëllim të transfeerimit të dijes në mënyrë më efikase. Metodat bazë që i përdori në realizimin e programit të lëndës janë: metoda e analizës së fenomeneve, metoda e shpjegimit (metoda monologut), metoda e bashkëbisedimit (biseda të përsëritjes, biseda përforcuese) dhe metoda ilustrative demonstruese.

Mjetet mësimore janë shumë të rëndësishme në konkretizimin e mësimimit sepse këto e bëjnë lëndën më të lehtë, materien më të kapshme dhe sintetezuese. Studentët mësojnë më shumë nga ajo që shohin, prandaj duke përdorur mjetet audio vizuale mësimi bëhet më i mirë sepse arihet që marrja e informatave të realizohet në dy forma: audio( të dëgjuarit) dhe vizuale (të pamurit). Për këtë qëllim unë si pedagog i përdori prezentime të ndryshme në poëer point duke iu mundësuar studentëve të familjarizohen më lehtë me lëndën.

#### **Metodat e vlerësimit:**

Vlerësimi i dijeve dhe aftësive të fituara bëhet sipas: Vijueshmerise, 20 pike; Aktivitetit dhe punimi seminarik:20 pike; Provimi final 60 Pike; **Gjithsejt: 100 pike**  
Vlerësimi i provimit përfundimtar, që vlersohet me **50%** të suksesit, me një sistem të ndërtimit të

	mëtejshme të notës përfundimtare me kriteret tjera të lartë theksuara.
<b>Literatura</b>	
<b>Literatura bazë:</b>	a) Ali Jakupi & Nail Reshidi; Bazat e Marketingut b) Philip Kotler: Distribution Channels
<b>Literatura shtesë:</b>	Philip Kotler & Gary Armstrong; Fundamentals of Marketing
<b>Plani i dizajnuar i mësimet:</b>	
<b>Java</b>	<b>Ligjerata që do të zhvillohet</b>
<i>Java e parë:</i>	<b>Prezentimi i lëndës</b>
<i>Java e dytë:</i>	<b>Menaxhimi i distribuimit</b>
<i>Java e tretë:</i>	<b>Funksionet e kanaleve të shitjes</b>
<i>Java e katërt:</i>	<b>Organizimi i distribuimit</b>
<i>Java e pestë:</i>	<b>Dizajnimi i kanaleve të shitjes</b>
<i>Java e gjashtë:</i>	<b>Llojet e kanaleve të shitjes</b>
<i>Java e shtatë:</i>	<b>Definimi i objektivave dhe pengesave kryesore</b>
<i>Java e tetë:</i>	<b>Identifikimi i alternativave</b>
<i>Java e nëntë:</i>	<b>Evalrimi i alternativave</b>
<i>Java e dhjetë:</i>	<b>Sjelljet e kanaleve të shitjes</b>
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	<b>Logjistika e marketingut</b>
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	<b>Funksionet e logjistikës</b>
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	<b>Analiza e nevojave të konsumatorëve</b>
<i>Java e katërmëdhjetë:</i>	<b>Prezentimi i projekteve</b>
<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	<b>Prezentimi i projekteve</b>

<b>Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:</b>
<p>Statuti i Univesitetit të Prishtinës</p> <p><b>Neni 155</b></p> <p>Studentët që janë të pranuar në Universitet kanë të drejtë:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Të marrin pjesë në të gjitha ligjëratat, seminarët dhe në mësimet e organizuara në lëndët e programit të zgjedhur të studimit sipas mbarëvajtjes së studimeve.</li> </ol> <p><b>Neni 156</b></p> <p>Studentët që janë të pranuar në Universitet kanë obligim:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. T'i respektojnë rregulloret e lëshuara nga Universiteti;</li> <li>2. T'i respektojnë të drejtat e personelit dhe të studentëve të tjerë;</li> <li>3. T'u kushtojnë vëmendje të duhur studimeve të tyre dhe të marrin pjesë në aktivitetet akademike;</li> <li>4. Të vijojnë ligjëratat në pajtim me rregullat e programit specifik të studimeve;</li> </ol> <p>Të sillen mirë si në lokalet e Universitetit, ashtu edhe jashtë tyre për të mos e diskredituar Universitetin.</p>