

SYLLABUS I LËNDËS

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Ekonomik Departamenti: Marketing
Titulli i lëndës:	Shitja personale dhe negocimi
Niveli:	Master
Statusi lëndës:	Zgjedhore
Viti i studimeve:	I/ semestri 1
Numri i orëve në javë:	2 + 0
Vlera në kredi – ECTS:	6
Koha / lokacioni:	
Mësimdhënësi i lëndës:	Ejup FEJZA
Detajet kontaktuese:	ejup.fejza@uni-pr.edu
Përshkrimi i lëndës	
	Përmes kësaj lënde do të shqyrtojmë rolin e shitjes personale në procesin e biznesit dhe se si shitësit kryejnë detyrat e tyre. Do të shqyrtojmë aspektet e ndryshme të detyrës së shitjes dhe si të realizohen këto punë në mënyrë efektive dhe efikase. Kursi do të kërkojë ndërveprim të konsiderueshëm. Lënda do të përdorë një shumëllojshmëri të qasjeve të të nxënimit duke përfshirë 1) leximet e kërkuara; 2) luan rol në klasë; 3) mësimi vëzhgues nëpërmjet luajtjes së roleve 4) ligjërata dhe 5) diskutime të hapura rreth çështjeve të ndryshme të lidhura me shitjet.
Qëllimet e lëndës:	Kjo lëndë/ modul, fokusohet në zhvillimin dhe ruajtjen e marrëdhënieve me klientët, menaxhimin e procesit të shitjes për gjetjen, bashkërendimin dhe mbajtjen e klientëve gjatë arritjes së qëllimeve të organizatës. Ne gjithashtu do të përdorim teknikat e bisedimeve për të negociuar çmimet dhe shitjet e ngushta.
Rezultatet e pritura të nxënies:	Pas përfundimit të ligjëratave nga kjo lëndë, studentët do të jenë në gjendje që të: 1. kuptojnë proceset dhe elementet e përfshira në shitjen e marrëdhënieve. 2. demonstrojnë një kuptim të rëndësishëm të sjelljes etike në menaxhimin e marrëdhënieve dhe shitjes. 3. demonstrojnë një kuptim të karakteristikave të një prezantimi të shitjeve. 4. kuptojnë procesin e negocimit, metodat e mbylljes dhe menaxhimin e kohës dhe territorit 5. identifikojnë çështjet kyçe në rekrutimin, trajnimin e shitjeve, kompensimin dhe stimujt dhe vlerësimin e performancës.

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

Kontributi në ngarkesën e studentit			
Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithsej
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime	1	15	15
Punë praktike			
Kontaktet me mesimdhënësin	1	15	15
Ushtrime në teren			
Kollokviume	2	2	4
Detyra të shtëpisë	1	9	9
Koha e studimit vetanak të studentit	60		60
Projektet, prezantimet	1	15	15
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuiz, provimi)	1	2	2
Totali		150	
Metodologjia e mesimdhënies	<p>Pjesa teorike e mesimit 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 personale dhe negocimi 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>		
Metodat e vlerësimit:	<ul style="list-style-type: none"> • Vijueshmëria- deri në 5 % • Punimi seminarik me prezantim- deri në 15% • Provimi përfundimtar- deri në 80% 		
Literatura			
Literatura bazë:	<ul style="list-style-type: none"> • SELL 4th edition by Ingram, Thomas N., LaForge, Raymond (Buddy) W., Avila, Ramon published by Cengage Learning (2014) 		
Literatura shtesë:	<ul style="list-style-type: none"> • Reshidi Nail, 1998. Reklama dhe shitja personale, Prishtinë 		

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

Plani i dizajnuar i mësimit:	
Java	Temat mësimore
Java e parë:	Përmbledhje e Shitjes Personale
Java e dytë:	Ndërtimi i Etikës së Besimit dhe Shitjes
Java e tretë:	Kuptimi i blerësve dhe aftësive të komunikimit
Java e katërt:	Kërkimet Strategjike dhe Përgatitja për Dialogun e Shitjeve.
Java e pestë:	Dialogu i shitjes: Krijimi dhe Komunikimi i vlerës
Java e gjashtë:	Adresimi i Shqetësimeve dhe Angazhimit të Fitimit;
Java e shtatë:	Vlerësimi i parë semestral
Java e tetë:	Hyrje në Metoda të Shitjes - Përceptimi, vendosja në këpucë të klientit, kërkim të mundësive për të vepruar dhe komunikuar.
Java e nëntë:	Fokusimi në interesa jo në pozita - Duke kërkuar fitime të ndërsjella, shpikim marrëveshjet e forta të ndryshme dhe shtojmë opsionet.
Java e dhjetë:	Zgjerimi i Marrëdhënieve me Klientin
Java e njëmbëdhjetë:	Shtimi i vlerës: Vetëudhëheqja dhe puna në grup
Java e dymbëdhjetë:	Opsionet e shpikjes për përfitim reciprok.
Java e trembëdhjetë:	Çka nëse konsumatori nuk do të “luajë”?
Java e katërmbëdhjetë:	Negociatat dhe roli i tyre në procesin e shitjes
Java e pesëmbëdhjetë:	Vlerësimi i dytë semestral
Politikat akademike dhe rregullat e sjelljes	

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

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 shitesë 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 ligjërata. 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 joalkoolike janë të lejuara.