

SYLLABUS I LËNDËS

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Ekonomik Departamenti: Marketing
Titulli i lëndës:	Menaxhimi i Çmimeve
Niveli:	BACHELOR
Statusi lëndës:	Obligative
Viti i studimeve:	II/ semestri 3
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>Përcaktimi i çmimeve për produkte dhe shërbime është një prej detyrave me te rëndësishme te menaxhimit dhe te marketingut. Përcaktimi i hapave për formulim të emimeve është i një rëndësie të veçantë. Analiza e drejtë e kostos dhe analiza e drejtë e kërkesës në treg dhe konkurrencës, janë parakushte themelore për një caktim të drejtë të çmimit. Njohja e llojeve të ndryshme të çmimeve i ofron përparësi ndërmarrjes në treg kurse përcaktimi i drejtë i metodave të çmimit dhe përkufizimi dhe zbatimi i strategjisë adekuate të çmimeve i krijon ndërmarrjes përparësi krahasuese në treg dhe njëkohësisht ndikon në rritjen e pjesëmarrjes në treg dhe zgjerimin e ndërmarrjes/ korporatës.</p>
Qëllimet e lëndës dhe metodologjia:	<p>Qëllimi i lëndës është ofrimi i sa më shumë njohurive lidhur me çmimet për studentët e nivelit Bachelor me qëllim që ata të jenë sa më të përgatitur për tregun e punës dhe fenomenin e caktimit të çmimeve gjë që ua lehtëson atyre punën e nesërme në praktikë.</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 • Analizojnë drejtë dhe saktë ambientin e biznesit duke përfshirë këtu kërkesën, konkurrencën dhe koston • Përcaktohen për llojin/llojet e çmimeve që ndërmarrjen e nesërme e shpijnë kah fitimi dhe zgjerimi në treg. • Përcaktojnë metodën/metodat më të mira në vendosjen e çmimeve • Përkufizojnë programet, strategjinë dhe politikat më të mira të caktimit të çmimeve
-----------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Kontributi në ngarkesën e studentit			
Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithsej
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime	1	15	15
Punë praktike			
Kontaktet me mesimdhënësin		8	8
Ushtrime në teren			
Kollokviume	2	2	4
Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanak të studentit	2	15	30
Projektet, prezantimet	1	5	5
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuiz, provimi)	2	4	8
Totali			100

Metodologjia	<p>Pjesa teorike e mësimet do të përcillet me pjesën praktike. Studentëve do t'u kërkohe që të punojnë në grupe (jo më shumë se 3 në një grup) duke simuluar formulimin e çmimeve për një ndërmarrje të improvizuar, me qëllimin kryesor që ata të jenë në gjendje të ndjejnë nga afër, duke punuar së bashku, procesin e menaxhimit të çmimeve.</p>
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

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"> • Monroe, Kent (2010), Pricing: making profitable decisions. McGraw-Hill
Literatura shtesë:	<ul style="list-style-type: none"> • B. Ceku & Reshidi N. “<i>Marketingu</i>”, Prishtinë, 2006, <i>Kapitujt 8 dhe 9</i> • Philip Kotler & Gary Armstrong, 2014 <i>Parimet e Marketingut</i>, UET Pres, Botimi 13

Plani i dizajnuar i mësimit:	
Java	Temat mësimore
Java e parë:	Tema: Çmimet dhe rëndësia e tyre për ndërmarrjen,
Java e dytë:	Tema: Hapat dhe strategjitë në procesin e caktimit të çmimit
Java e tretë:	Tema: Kërkesa dhe elasticiteti i kërkesës
Java e katërt:	Tema: Kosto, llojet e kostove dhe rëndësia e tyre në formimin e drejtë të çmimeve
Java e pestë:	Tema: Vështirësitë në caktimin e çmimeve
Java e gjashtë:	Tema: Metodat e caktimit të çmimeve
Java e shtatë:	Tema: Vlerësimi i parë semestral
Java e tetë:	Tema: Çmimet- sipas vendndodhjes së blerësit dhe shitësit dhe mënyrës si paguhet si dhe çmimet psikologjike
Java e nëntë:	Tema: Çmimet – sipas situatave, çmimet promovuese, diskriminuese, sipas gamës së produkteve

Universiteti i Prishtinës “ Hasan Prishtina”

Java e dhjetë:	Tema: Politika dhe Strategjia e caktimit të çmimit
Java e njëmbëdhjetë:	Tema: Caktimi i çmimeve për produktet e reja
Java e dymbëdhjetë:	Tema Strategjia e caktimit të çmimeve për miksin e produktit, e korrektimit të çmimit dhe ndryshimet e çmimit
Java e trembëdhjetë:	Tema: : Strategjia dhe politika e çmimeve te shitja me shumicë
Java e katërbëdhjetë:	Tema: Strategjia dhe politika e çmimeve te shitja me pakicë
Java e pesëmbëdhjetë:	Tema: Vlerësimi i dytë semestral
Politikat akademike dhe rregullat e sjelljes	
<p>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 ligjërate 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.</p> <p>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.</p>	