

Syllabusi i Lëndës

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Ekonomik
Titulli i lëndës:	Promocioni
Niveli:	Bachelor
Statusi lëndës:	Obligative
Viti i studimeve:	III
Numri i orëve në javë:	2+1
Vlera në kredi – ECTS:	6
Koha / lokacioni:	Percaktohet nga Dekanati
Mësimdhënësi i lëndës:	Prof. Dr. Nail Reshidi
Detajet kontaktuese:	nail.reshidi@uni-pr.edu nailreshidi@yahoo.com
Përshkrimi i lëndës	Kjo lëndë studion format e strategjive që duhet të përdoren nga ana e kompanive për të ndërtuar dhe zgjedhjen e strategjive të marketingut për ndërmarrje. Kjo lëndë trajton strategjitë e kombinimit të instrumenteve të marketingut miks, strategjitë e marketingut ndërkombëtar si dhe vlerësimi i efekteve të strategjive në përgjithësi.
Qëllimi i lëndës:	Qëllimi i lëndës është të pajisë studentët me njohurit themelore nga Promovioni – SIK
Rezultatet e pritura të nxënies:	Mësimi i lëndës Promocioni - SIK, studentëve do t'ju mundesoje qe te: <ul style="list-style-type: none"> • Kuptojne noicionin dhe Karkateristikat e SIK, • Studiojne Promocionin–instrument te marketing miksit, • Perdorin qasajen integrale te Formave kryesore te Promocionit, • Kuptojne rolin dhe rendesine e Promocionit ne Afarizmin e ndermartjes, • Planifikojne procesin e promocionit, • Shfrytezojne strategjite e e promocionit; • Te zbatojne metodat per formimin e buxhetit te promocionit dhe • Te bejne vleresimin e efekteve komunikuese dhe shitese te promocionit.

<p>Metodologjia e mësimëdhënies:</p>	<p>Metodat e mësimimit në lëndën e Promocioni - SIK përfshijn vepramtarin e ngjeshur të pedagogot dhe të studentit sepse ato nuk janë vetëm mjete transmetimi të dijeve nga pedagogu te studenti por ato kërkojnë edhe një pjesmarje më aktive në procesin e të mësuarit. 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.</p> <p>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 (ta pamurit). Për këtë qëllim unë si pedagog i përdori sllajdet, filmat transparent fotografik, që projektohen në një ekran të madhë në distancë, shpesh edhe mbishkrimet dhe diagramet ngjitëse. Për çdo segment të një ligjërate pregadis slajde me imazhe të ndonjë fotografije të lidhur me problemin dhe u prezantohet studentëve gjatë ligjeratave dhe ushtrimeve.</p>										
<p>Metodat e vlerësimit:</p>	<p>Vlerësimi i dijeve dhe aftësive të fituara bëhet përmes:</p> <table data-bbox="716 1255 1279 1438"> <tr> <td>Vijueshmerise,</td> <td>10 pikë</td> </tr> <tr> <td>Aktivitetit dhe punimi seminarik :</td> <td>20 pikë</td> </tr> <tr> <td>Kolokfiumi i pare:</td> <td>35 pikë</td> </tr> <tr> <td>Kolokfiumi i dyte:</td> <td>35 pikë</td> </tr> <tr> <td>Gjithsejt:</td> <td>100 pikë</td> </tr> </table> <p>Vlerësimi i provimit përfundimtar, që vlerësohet me 55% të suksesit, me një sistem të ndërtimit të mëtejme të notës përfundimtare me kriteret tjera të lartë theksuara.</p>	Vijueshmerise,	10 pikë	Aktivitetit dhe punimi seminarik :	20 pikë	Kolokfiumi i pare:	35 pikë	Kolokfiumi i dyte:	35 pikë	Gjithsejt:	100 pikë
Vijueshmerise,	10 pikë										
Aktivitetit dhe punimi seminarik :	20 pikë										
Kolokfiumi i pare:	35 pikë										
Kolokfiumi i dyte:	35 pikë										
Gjithsejt:	100 pikë										
<p>Literatura</p>											
<p>Literatura bazë:</p>	<p>Nail Reshidi : Promocioni, Prishtinë, 1996 Philip Kotler: Marketing Menagment, 2006 (Pjesa e promocionit)</p>										
<p>Literatura shtesë:</p>	<p>George e. Blech: Advertising and promotion – An integrated Marketing Communications perspective, 2006</p>										

Plani i dizajnuar i mësimit:	
Java	Ligjërata që do të zhvillohet
<i>Java e parë:</i>	<i>Prezantimi i lendes</i>
<i>Java e dytë:</i>	<i>Kuptimi i ekonomise te tregut, funksionet e konceptit te MK</i>
<i>Java e tretë:</i>	<i>Perkufizimi dhe funksionet e Komunikimit</i>
<i>Java e katërt:</i>	<i>Nocioni dhe karakteristikat e promocionit</i>
<i>Java e pestë:</i>	<i>Qellimet dhe strategjite e promocionit</i>
<i>Java e gjashtë:</i>	<i>Promocioni – instrument i MM –it</i>
<i>Java e shtatë:</i>	<i>Planifikojne procesin e promocionit</i>
<i>Java e tetë:</i>	<i>Format kryesore te promocionit</i>
<i>Java e nëntë:</i>	<i>Strategjite e Promocionit</i>
<i>Java e dhjetë:</i>	<i>Bartesit, mediumet dhe mjetet reklamuese</i>
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	<i>Vleresimi i efekteve komunikuese dhe shitesese te promocionit</i>
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	<i>Metodat per formimin e buxhetit te promocionit</i>
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	<i>Formimi i buxhetit reklamues</i>
<i>Java e katërmëdhjetë:</i>	<i>Nderlidhshmeria ndermjet formave kryesore te promovionit</i>
<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	<i>Prezantimi i punimeve seminarike</i>

Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:
<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 shitesë 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>