



**ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ**  
34000 Крагујевац, Лицеја Кнежевине Србије 3  
Телефон: 034/303-500, 303-515, 303-513, факс: 034/303-516  
e-mail: [ekfak@kg.ac.rs](mailto:ekfak@kg.ac.rs) [www.ekfak.kg.ac.rs](http://www.ekfak.kg.ac.rs)

Економски факултет Универзитета у Крагујевцу расписује  
**КОНКУРС ЗА УПИС 50 ПОЛАЗНИКА НА КРАТКИ ПРОГРАМ  
СТУДИЈА МЕНАџМЕНТ ПРОДАЈЕ,**

за стицање сертификата о завршеном кратком програму студија и 30 ЕСПБ.

Настава ће се реализовати током три месеца. Почеће у првој половини марта, а завршити се у јуну, без пауза у настави континуирано у трајању од 15 наставних недеља. Часови се одржавају у поподневним терминима у хибридном формату. Укупан фонд часова наставе је 240. Кратки програм студија Менаџмент продаје предвиђа стручну праксу, која ће се реализовати у компанијама са којима Факултет има потписан уговор у трајању од 60 часова. Након завршетка наставе, предвиђено је полагање испита из свих наставних предмета.

Кратки програм студија обухвата следеће наставне предмете:

Р.Бр.	Назив предмета	Број часова	ЕСПБ
1.	Управљање каналима продаје	40	4
2.	Управљање односима са клијентима	40	4
3.	Лидерство	40	4
4.	Пословно преговарање	40	4
5.	Вештине комуникације у продаји	40	4
6.	Алати и технике онлајн продаје	40	4
7.	Стручна пракса	60	6
Укупно часова активне наставе		300	
Укупно ЕСПБ			30

У складу са описом пословних активности менаџера продаје, кандидати ће након положених испита бити у могућности да успешно управљају односима са клијентима и да креирају одговарајуће базе у које ће уносити релевантне податке о датумима, вредностима и структури обављених куповина, месту куповине, преференцијама и социо-економским и демографским подацима клијената. Биће оспособљени да евидентирају и решавају жалбе и рекламације купаца, осмишљавају промотивну кампању и прате продајне резултате.

Способност комуникације и убедљиве вештине пословне презентације су аспекти којима ће програм посветити нарочиту пажњу. Осим преговарачких вештина, полазницима ће кроз програм бити пружена обука за одговарајуће организационе и лидерске способности, али и знања из области информатике, статистике и финансија које значајно доприносе унапређењу продајних резултата.

Важна компетенција коју кандидати стичу је и знање у домену креирања апликација за онлајн продају производа, што је нарочито важно у савременим условима пословања које карактерише убрзани развој електронске трговине. Полазници програма ће научити како се саставља план продаје и одређује цена производа. Осим наведеног, полазници стичу вештине извођења продајних симулација и предвиђања уз помоћ софтвера. Кандидати се оспособљавају и за израду студије у области мерења сатисфакције и лојалности клијената..

**Право уписа на КПС имају:**

- лица са стеченим средњим образовањем,
- студенти,
- лица са стеченим високим образовањем.

Пожељне компетенције полазника се огледају у поседовању практичног искуства на пословима повезаним са управљањем продајом и маркетингом, као и елементарном познавању енглеског језика и рада на рачунару.

За потребе квалификација за упис програма, кандидати приступају интервјуу, који ће Факултет организовати. Писани пријемни тест није предвиђен. Редослед кандидата се одређује према ранг листи формираној на основу утиска који кандидати оставе на интервјуу. У случају пријављивања већег броја кандидата од максималног броја места на програму и уколико два или више кандидата остваре исти број бодова на интервјуу, предност уписа имаће лица чији послодавци имају закључен Споразум са Факултетом.

**Школарина:** 120.000,00 динара. Приликом уписа је обавезна уплата једне трећине школарине. Могуће је плаћање школарине у више рата, уз обавезу уплате комплетног износа пре приступања полагању испита.

**Накнада за спровођење конкурсног поступка** - 3.000,00 динара. Уплату је потребно извршити на рачун Економског факултета Универзитета у Крагујевцу 840-570666-83.

**Пријављивање на конкурс траје од 05. фебруара до 26. фебруара 2024. године.**

Пријаве се могу поднети лично у на шалтеру Студентске службе Економског факултета, сваког радног дана од 9.30 до 13.30 часова, или онлајн путем е-маила [kps@ekonomski.org](mailto:kps@ekonomski.org)

**Потребна документација:**

- Пријава на конкурс
- Фотокопија дипломе о завршеном средњошколском или високом образовању
- Очитана биометријска лична карта
- Доказ о уплати накнаде за спровођење конкурсног поступка

**За онлајн пријаву на конкурс**, потребно је преузети документ пријаве, попунити је, потписати и након тога скенирати. Очитана лична карта се прилаже у електронском облику, а диплома и доказ о уплати накнаде се скенирају. Сва документа се као достављају као прилог е-маила, који треба да буде насловљен *Пријава на конкурс за КПС Менаџмент продаје*.