



American School of Economy

Magistarski studij

Međunarodna prodaja i marketing

Studijski program postdiplomskih akademskih studija Međunarodna prodaja i marketing pruža studentima mogućnost usavršavanja u ovoj oblasti nakon završenih osnovnih studija i sticanje znanja i vještina potrebnih za uspješno upravljanje prodajom i marketinškim aktivnostima u uslovima stalnih promjena i globalizacije tržišta. Studenti će biti osposobljeni da razumiju i da na adekvatan način odgovore na izazove kao što su: ekonomski razvoj, prihodi i kupovna moć kupaca, konkurencija, političko, pravno i regulatorno okruženje u kome posluju.

Studijski program magistarskih studija Međunarodna prodaja i marketing pruža studentima:

- Usavršavanje znanja stečenih na osnovnim studijama kao i razvijanje vještina kroz aktivnosti istraživanja u cilju formiranja kadrova koji će preuzeti vodeću ulogu u visokostručnim međunarodno- trgovinskim poslovima.
- Metodološkom edukacijom osposobljavaju se studenti za samostalno koncipiranje i sprovođenje istraživanja u oblasti međunarodne prodaje i marketinga.
- Sticanje znanja, posebno onih segmenata koji se odnose na metode istraživanja u međunarodnoj prodaji i marketingu, na međunarodno tržište i uporednu analiza, aktivnosti međunarodnih korporacija i njihovih osnovnih marketinških strategija, globalnog brend menadžmenta, izbor tržišta i strategije ulaska na tržište; integrisanog marketinga za međunarodno tržište; kontrolu prodaje i marketinga; organizaciju međunarodne prodaje i menadžment usluga, međunarodni distribicioni sistemi i upravljanje odnosima sa kupcima.
- Djelotvorno rješavanje stručnih problema na osnovu profesionalnih znanja i vještina, kao i kritičkog i kreativnog mišljenja; sticanje kompetencija u oblasti istraživanja međunarodne prodaje i marketinga, dakle kompetencija koje će popuniti veliku prazninu u obrazovnim profilima koji nedostaju organizacijama u trgovinskim i marketing područjima djelatnosti privrede i društva BiH.
- Mogućnost zaposlenja na rukovodećim poslovima u privatnom i javnom sektoru u Bosni i Hercegovini takođe i u stranim proizvodnim, trgovinskim preduzećima, marketing agencijama, novinarstvu i sl. u kojima su izuzetno traženi a kojih nema na tržištu rada.

Po završetku studija diplomant stiče zvanje:

Magistar međunarodne prodaje i marketinga / Master in International Sales and Marketing

Shema nastavnog plana i programa Magistarski studij: I godina

Semestar I

		Ukupan broj sati	Sati sedmično	Krediti
ISMT 500	Metodologija istraživanja	18		0
FSMA 501	Međunarodno tržište i uporedna analiza	60	2 + 2	5
BSAD 505	Aktivnosti međunarodnih korporacija i osnovne marketinške strategije	60	2 + 2	5
BSAD 510	Globalni brend menadžment	60	2 + 2	5
BSAD 520	Izbor tržišta i strategije ulaska na tržište	60	2 + 2	5
MKT 530	Integrirani marketing za međunarodno tržište	60	2 + 2	5
MKT 540	Kontrola prodaje i marketinga	60	2 + 2	5
				Ukupno 30 kredita

Semestar II

		Ukupan broj sati	Sati sedmično	Krediti
MKT 550	Organizacija međunarodne prodaje i menadžment usluga	60	2 + 2	5
BSAD 560	Međunarodni distribicioni sistemi i logistika	60	2 + 2	5
MKT 570	Menadžment odnosa sa kupcima (CRM)	60	2 + 2	5
FSMA 580	Finansiranje izvoza i menadžment rizika	60	2 + 2	5
ISMT 700	Izrada i odbrana magistarskog rada	75	15	10
				Ukupno 30 kredita

Ovaj program predstavlja opšti pregled studija. Namijenjen je u informativne svrhe i može varirati u odnosu na predmete koji se trenutno nude. Za detaljne informacije kontaktirajte nas na e-mail: ase@aubih.edu.ba