



**KOLEGIJ: „KANALI DISTRIBUCIJE“**  
**Preddiplomski sveučilišni studij poslovne ekonomije – Koprivnica**  
**ak. god. 2011./2012.**

**Predavanja:**

**Doc. dr. sc. Mirko Palić**  
Ekonomski fakultet Zagreb  
Katedra za marketing  
Kabinet B 308 (sjever)  
[www.palic.us](http://www.palic.us); [www.efzg.hr/marketing](http://www.efzg.hr/marketing)

**Konzultacije:**

ut. 17:00 – 19:00 sati

**Seminari:**

**Andrea Razum, spec.univ.oec.**  
Ekonomski fakultet Zagreb  
Katedra za marketing  
Kabinet B 310 (sjever)  
[www.efzg.hr/marketing](http://www.efzg.hr/marketing)

**Konzultacije:**

uto. 12:00 – 14:00 sati  
sri. 10:00 – 12:00 sati  
sri. 15:00 – 17:00 sati

**Nastava:** predavanja – četvrtkom 12:30 – 15:30 dv SD  
seminari – četvrtkom 15:30 – 18:30 dv. SD

**Svrha kolegija:**

Upoznavanje s osnovnim konceptima i praktičnim znanjima iz područja upravljanja kanalima distribucije. To će se učiniti temeljem savladavanja tri osnovna područja:

1. Osnovni pojmovi i terminologija marketinških kanala;
2. Povezivanje teorijskih koncepata s poslovnom praksom distribucije u poduzećima;
3. Analiza i identifikacija različitih strategija stvaranja konkurentske prednosti putem marketinških kanala.

Osnovna namjera kolegija je osposobiti studente za samostalno obavljanje različitih aktivnosti vezanih uz funkcioniranje i upravljanje kanalima distribucije. Izučavani elementi sastavni su dio marketinškog miksa, te se stečena znanja i vještine mogu upotrijebiti u svim poslovnim subjektima, koji nude svoje proizvode/usluge na tržištu. Kolegij je namijenjen studentima III i IV godine studija.

**Način izvođenja nastave:**

Nastava se izvodi u kombinaciji predavanja, seminara i vježbi. Predavanja čine 1/2 ukupnog fonda sati, a seminari i vježbe ostalu 1/2. Na vježbama je zastupljeno rješavanje raznih poslovnih slučajeva iz domaće i strane poslovne prakse, te studentska obrada i prezentacija pojedinih cjelina iz nastavnog plana na primjerima poduzeća koja posluju na hrvatskom ili međunarodnom tržištu.

**Način polaganja ispita:**

Polaganje ispita se obavlja temeljem zbirnog vrednovanja sljedećih aktivnosti:

1. aktivnost na predavanjima, seminarima i vježbama: 20%
2. pisani zadatak - projekt na temu iz područja: 40%
3. završni ispit: 40%



### **Uvjeti polaganja ispita na kolegiju:**

Ispit iz ovog kolegija polaže se putem kolokvija (predroka) i studentskog projekta. Uvjet za izlazak na redovni ispitni rok, ili kolokvij, je prisustvovanje na nastavi u iznosu od minimalno 66%. Studenti koji ne ostvare ovaj uvjet ne mogu pristupiti ispitu u tekućoj akademskoj godini, odnosno neće ostvariti pravo na potpis kojim se potvrđuje ispunjenje obveza na kolegiju.

### **PREGLED TEMA PREDAVANJA**

| <b>Datum</b> | <b>Naslov teme:</b>                                 | <b>Vrsta nastave</b> |
|--------------|---|----------------------|
| 17.11.2011.  | Uvod: Marketinška koncepcija poslovanja             | Predavanje/seminar   |
| 17.11.2011.  | Pojam i definicija kanala distribucije              | Predavanje/seminar   |
| 17.11.2011.  | Vrste, struktura i organizacija kanala distribucije | Predavanje/seminar   |
| 24.11.2011.  | Odnosi članova unutar kanala distribucije           | Predavanje/seminar   |
| 24.11.2011.  | Proces oblikovanja i izbora kanala distribucije     | Predavanje/seminar   |
| 24.11.2011.  | Stvaranje konkurentske prednosti putem kanala       | Predavanje/seminar   |
| 01.12.2011.  | Trendovi u razvoju kanala distribucije              | Predavanje/seminar   |
| 01.12.2011.  | Maloprodajna poduzeća u kanalima distribucije       | Predavanje/seminar   |
| 01.12.2011.  | Marketinške strategije maloprodajnih poduzeća       | Predavanje/seminar   |
| 08.12.2011.  | Veletrgovci u kanalima distribucije                 | Predavanje/seminar   |
| 08.12.2011.  | Franšize  | Predavanje/seminar   |
| 08.12.2011.  | Fizička distribucija                                | Predavanje/seminar   |
| 15.12.2011.  | Prezentacija projektnih zadataka                    | Predavanje/seminar   |
| 15.12.2011.  | Predrok-kolokvij i podjela potpisa                  | Predavanje           |

### **LITERATURA:**

#### **Obvezna:**

1. Bilješke s predavanja i prezentacije dostupne na internetu.
2. Stern, L.W., Coughlan, A.T., Anderson, E., El-Ansary, A.I.: **Marketing Channels**, 7. izdanje, Prentice Hall, New Jersey, 2001.

#### **Dopunska:**

1. Segetlija, Zdenko: **Distribucija**, Ekonomski fakultet Osijek, 2006.
2. Rosenbloom, B.: **Marketing Channels: A Management View**, 7. izdanje, South – Western, Mason, Ohio, 2004.
3. Previšić, J., Ozretić Došen, Đ.: **Marketing**, Adverta, Zagreb, 2004.
4. Dibb, S., Simkin, L., Pride, W.M., Ferrell, O.C.: **Marketing**, Mate, Zagreb, 1995.

**ISPITNI ROKOVI:** termini održavanja ispita bit će objavljeni na web stranicama Fakulteta.