

IZVOD IZ RECENZIJE

.....

Knjiga obrađuje aktuelnu marketing menadžment prodaju, a tematika je lična prodaja kao "jedno od najstarijih zanimanja na svetu". Cilj udžbenika je da edukacijom doprinese stvaranju novog profila stručnjaka osposobljenog za upravljanje savremenim pristupom lične prodaje. U tom smislu, ova knjiga predstavlja svojevrsni priručnik, kako za one koji su stasali da budu menadžeri prodaje, tako i za one koji to uskoro nameravaju.

.....

Autor navodi da " Većina organizacija je, iako se smatraju tržišno usmjerenima, još uvijek usmjerena prema svojoj proizvodnji. Marketing se oslanja na "product managere", čiji je smisao pronaći segmente kupaca nezadovoljenih zahtjeva, pozicionirati proizvod ili marku koji će zahtjeve zadovoljiti, te ih marketirati."

.....

Na osnovu izloženog zaključujem da recenzirani rad čije je autor dr Vidović Aleksandra pod naslovom "MARKETING MENADŽMENT LIČNE PRODAJE", sadržajno i metodološki poseduje sve karakteristike edukativnog udžbenika i predlažem da se isti u celosti i bez izmena i dopuna objavi.

Banja Luka, 10. april 2013. godine

Recenzent:

Prof. dr Vladimir Stojanović

