

IZVOD IZ RECENZIJE

.....

Rukopis Marketing menadžment lične prodaje obuhvata sedam delova i to: 1. Marketing, 2. Organizaciju i vođenje marketinga, 3. Menadžment, 4. Poslovne vještine, 5. Osnovno o prodaji, 6. Lična prodaja i 7. Marketinške tehnike u prodaji.

U okviru prvog i drugog poglavlja obrađeno je: Definisanje i pojam marketinga; Značaj istraživanja marketinga; Prelazak sa proizvodno orijentisanog marketinga ka tržišno orijentisanom marketingu; Masovni i scent marketing; Trgovinski marketing i marketing trgovine;

Treće i četvrto poglavlje rukopisa rezervisano je za objašnjenje osnovnih pojmova iz menadžmenta prodaje kao i menadžment alati u prodaji i poslovnih vještina.

.....

U posljednjem poglavlju govori se o marketinškim tehnikama koje se koriste u procesu lične prodaje gde je obrađena tehnika Relationship marketing, CRM Customer relationship marketing, B2B prodaja, i Mystery shopping kupci.

.....

Zato ovaj rukopis doc. dr Aleksandre Vidović pod naslovom Marketing menadžment lične prodaje predlažem da se prihvati kao udžbenik i preporučujem za objavljivanje u uobičajenoj tehnici i formi.

Recenzent:

Doc. dr Marko Laketa

