

I PRODAJA – MALOPRODAJA

Predmet našeg interesovanja je unapređenje prodaje, bliže unapređenje maloprodaje. Uspešno unapređenje prodaje, odnosno maloprodaje pretpostavlja njihovo dobro poznavanje i to iz ugla marketinga i komercijale. Zbog značaja komercijalnog aspekta prodaje-maloprodaje u rešavanju problema njihovog unapređenja, ali i zbog evidentnog zapostavljanja komercijale u obrazovnim programima, u ovom poglavlju nešto više prostora posvetićemo komercijalnom aspektu prodaje – maloprodaje.

DEFINICIJA I ZNAČAJ TRGOVINE

Krenimo redom. Prodaja – maloprodaja pripada oblasti trgovine ili tržišne razmene:

- upotrebni vrednosti
- i vrednosti

različitih roba.

U savremenoj teoriji i praksi pod trgovinom misli se na:

- nabavne i prodajne poslove ili na kupovine i prodaje različitih roba od strane različitih tržišnih subjekata i pojedinaca
- li i na trgovačku delatnost ili na aktivnosti trgovačkih organizacija

NABAVNI I PRODAJNI POSLOVI RAZLIČITIH SUBJEKATA I POJEDINACA	TRGOVAČKA DELATNOSTI
--	----------------------

Definicija trgovine

Većina nas pod trgovinom, najčešće misli na trgovačke organizacije, zapostavljajući činjenicu, da preduzeća i kada koriste usluge trgovačkih organizacija, moraju da zaključuju nabavne i prodajne poslove i moraju da imaju komercijalu.