

SADRŽAJ

1.UVOD.....	5
1.1. Predmet istraživanja	5
1.2. Svrha i cilj rada	6
1.3. Osnovna hipoteza	6
1.4. Metode istraživanja.....	6
1.5. Struktra rada	7
2.LIČNA PRODAJA KAO OBLIK PROMOTIVNE AKTIVNOSTI.....	8
2.1.Karakteritike lične prodaje	9
2.2. Teorijski određenja lična prodaja	10
2.3. Pristup kupcu.....	12
2.4. Postavljanje pitanja do uspješne prodaje-spin tehnika	13
2.5.Poces lične prodaje kao oblika promocije.....	13
2.6.Ciljevi i strategija prodajne snage	18
3.POJAM I KARAKTERISTIKE KREDITNOG TRŽIŠTA	19
3.1. Vrste bankarski kredita.....	20
3.2. Oblici kreditnog rizika.....	21
3.3. Politika kredita	22
3.4. Kreditna sposobnost.....	22
3.5. Opšte kreditne karakteristike	24
3.6.Lična prodaja na kreditnom tržištu	25
4.ANALIZA LIČNE PRODAJE NA KREDITNOM TRŽIŠTU RS	28
4.1.Sektorska struktura ukupnih kredita	28
4.2. Neto krediti	29

4.3. Informacije o konkurenciji u bankarstvu.....	30
4.4. Nenamjenski krediti.....	31
4.5. Konkurencija u bankarstvu	33
4.6. Oročeni depoziti.....	34
4.7. Pregled raspona aktivnih i pasivnih kamatnih stopa.....	34
ZALJUČAK.....	39
LITERATURA	41
SPISAK SLIKA.....	42