



UNIVERSITETI - UNIVERSITY - UNIVERZITET  
"HAXHI ZEKA"

## Formular për SYLLABUS të Lëndës

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti i Menaxhimit në Turizëm, Hoteleri dhe Mjedis
Titulli i lëndës:	<b>Menaxhimi i shitjeve në turizëm</b>
Niveli:	Bachelor
Statusi lëndës:	Zgjedhore
Viti i studimeve:	VITI III / SEMESTRI V
Numri i orëve në javë:	2+2
Vlera në kredi – ECTS:	5
Koha / lokacioni:	<b>FMTHM</b>
Mësimdhënësi i lëndës:	Dr. Sc. Merita Begolli Dauti
Detajat kontaktuese:	<a href="mailto:merita.begolli@unhz.eu">merita.begolli@unhz.eu</a>
<b>Përshkrimi i lëndës</b>	Lënda Menaxhimi i Shitjeve në Turizëm, ofron një pasqyrë gjithëpërfshirëse mbi çështjet e menaxhimit të shitjeve, bazën dhe kornizën teorike, funksionin dhe rëndësinë e tij. Duke qenë se zbatimi i orientimit nga tregu thekson klientin, nevojat dhe preferencat e tij që janë subjekt i ndryshimeve dhe tendencave, dhe si të arrihet një pozicion adekuat në treg, është e nevojshme që klientët të kënaqen më mirë dhe më me sukses se sa konkurrenca.
<b>Qëllimet e lëndës:</b>	Qëllimi i lëndës është të njoftojë studentët me problemet specifike me të cilat ballafaqohen kompanitë hoteliere në krijimin dhe zbatimin e politikave dhe strategjive të shitjes që mund të kontribuojnë në përmirësimin e cilësisë së planifikimit dhe zbatimit të politikës së shitjes.
<b>Rezultatet e pritura të nxënies:</b>	Të zhvillohen njohuritë e studentëve për specifikat e shitjeve në industrinë e hotelerisë, duke vë në dukje strategjitë e përdorura në menaxhimin e shitjeve si dhe të aftësohen studentët të mendojnë për shitjet si një element i marketing miks-it ,që është i rëndësishëm për sa i përket rezultateve financiare, por edhe nga aspekti i garantimit të sigurisë, kënaqësisë dhe besnikërisë së klientit.

<b>Kontributi në ngarkesën e studentit (gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënit të studentit)</b>			
<b>Aktiviteti</b>	<b>Orët</b>	<b>Ditët/Javët</b>	<b>Totali</b>
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime teorike/laboratorike	2	15	30
Punë praktike			
Kontaktet me mesimdhënësin/konsultimet	1	10	10
Ushtrime në teren			
Kollokfiime,seminare	2	10	20
Detyra të shtëpisë	1	10	10
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	1	10	10
Përgaditja përfundimtare për provim	1	7	7
Koha e kaluar në vlerësim (teste,kuiz,provim final)	1	3	3
Projektet,prezentimet ,etj	1	5	5
<b>Totali</b>			
<b>Vërejtje: 1 ECTS kredi = 25 orë ;</b>		<b>Ngarkesa totale:125/25=5 ECTS</b>	
<b>Metodologjia e mësimdhënies:</b>	Prezantimi i temës mësimore në Power Point Përsëritja e temës paraprake nga grupi i caktuar i studentëve, analiza dhe diskutime.		
<b>Metodat e vlerësimit:</b>	Vlerësimi i parë 15 % Vlerësimi i dytë 15% Puna në grupe (analiza e shembujve) 10% Pjesëmarrja dhe frekuentimi 5% Punim semestral 10% Provim final 45% Total 100%		
<b>Literatura</b>			
<b>Literatura bazë:</b>	-Vladimir P. Matović, Menadžment prodaje,Univerzitet Sigidunum,Beograd, 2012.god.		
<b>Literatura shtesë:</b>	-Dragičević, M., Prodajna politika hotelskih poduzeća, Redak , Split, 2014.		
<b>Plani i detajuar i mësimi:</b>			
<b>Java</b>	<b>Ligjerata që do të zhvillohet</b>		
<b>Java e parë:</b>	Përshkrimi i Lëndës/ Rëndësia e ndërlidhjes së teorisë me praktikën		
<b>Java e dytë:</b>	Natyra dhe karakteri i procesit të shkëmbimit (mall/para)		
<b>Java e tretë:</b>	Strukturat brenda të cilave bëhet shkëmbimi		
<b>Java e katërt:</b>	Prodhuesit si pjesëmarrës në shkëmbim		
<b>Java e pestë:</b>	Shitjet dhe menaxhimi I shitjeve		
<b>Java e gjashtë:</b>	Planifikimi i shitjeve - pjesë e sistemit të planifikimit të kompanisë		
<b>Java e shtatë:</b>	<b>Testi I</b>		

Java e tetë:	Menaxhimi me klient potencial
<b>Java e nëntë:</b>	Komunikimet e integruara të marketingut në funksion të promovimit të shitjeve
<b>Java e dhjetë:</b>	Ndikimi i tendencave moderne në paradigmen e shitjeve
<b>Java e njëmbëdhjetë:</b>	Partneritet me furnitorët
<b>Java e dymbëdhjetë:</b>	Zbatimi i konceptit të marketingut dhe menaxhimit të procesit si një paradigmë e re e procesit të shitjes
<b>Java e trembëdhjetë:</b>	Vlerësimi i tendencave të realizuara dhe vlerësimi i ngjarjeve të ardhshme
<b>Java e katërbëdhjetë:</b>	<b>Testi II</b>
<b>Java e pesëmbëdhjetë:</b>	Prezantimet e punimeve

**Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:**

*Kodi akademik i sjelljes:*

Vijimi i rregullt në ligjëratat dhe ushtrime, mbajtja e qetësisë në mësim, shkyqja e telefonave celular, hyrja në sallë të mësimi me kohë etj.