

## ISPITNA PITANJA IZ POSLOVNOG MARKETINGA

### Pitanje I

1. Definisane i karakteristike poslovnog marketinga
2. Karakteristike poslovnog tržišta
3. Kreiranje vrednosti za poslovne kupce
4. Holistički pristup poslovnom marketingu
5. Satisfakcija i lojalnost poslovnih kupaca
6. Marketing odnosa sa poslovnim kupcima
7. Karakteristike poslovnih kupaca
8. Proces odlučivanja poslovnih kupaca
9. Situacije i metodi kupovine
10. Faktori koji utiču na ponašanje poslovnih kupaca
11. Istraživanje poslovnog tržišta
12. Metodi predviđanja prodaje na poslovnom tržištu
13. Marketing istraživanja za donošenje investicionih odluka
14. Segmentacija poslovnog tržišta i targetiranje
15. Strategija pozicioniranja na poslovnom tržištu
16. Strategija repozicioniranja na poslovnom tržištu
17. Strategija B2B brenda
18. Vrednost B2B brenda
19. Strategija B2B brenda na međunarodnim tržištima
20. Strategija ekstenzije B2B brenda
21. Strategija kobrendiranja
22. Analiza konkurenata na poslovnom tržištu
23. Strategije konkurenata na poslovnom tržištu
24. Strategija lidera na poslovnom tržištu
25. Strategija sledbenika na poslovnom tržištu

### Pitanje II

1. Proizvod kao instrument poslovnog marketinga
2. Kvalitet proizvoda u poslovnom marketingu
3. Dizajn proizvoda u poslovnom marketingu
4. Pakovanje i ekološki aspekti proizvoda u poslovnom marketingu
5. Životni ciklus proizvoda na poslovnom tržištu
6. Strategija novog proizvoda na poslovnom tržištu
7. Upravljanje proizvodnim programom
8. Poslovne usluge
9. Strategija cena u poslovnom marketingu
10. Diferenciranje cena u poslovnom marketingu
11. Cene na osnovu ponuda i pregovaranja
12. Strategija cena proizvodnih dobara na međunarodnim tržištima
13. Strategija distribucije u poslovnom marketingu
14. Kanali prodaje na poslovom tržištu
15. Elektronska prodaja
16. B2B logistika
17. Strategija poslovnih komunikacija

18. Privredna propaganda
19. Lična prodaja u poslovnom marketingu
20. Unapredjenje prodaje
21. B2B direktni marketing
22. Odnosi s javnošću u poslovnom marketingu