

ВИСОКА ПОСЛОВНО – ТЕХНИЧКА ШКОЛА

СЕМИНАРСКИ РАД

Предмет: ОСНОВИ МАРКЕТИНГА

Тема: ЦЕНА КАО ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГ МИКСА

**Студент:
Златић Видоје
Бр. индекса: 98/07**

**Професор:
Prof. Sagić Zorica**

Ужице, 2008.

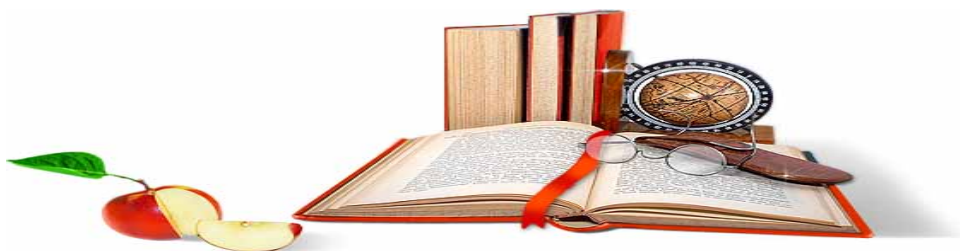
САДРЖАЈ

	страна
УВОД _____	3
ПОЈАМ, НАСТАНАК И РАЗВОЈ МАРКЕТИНГА _____	3
ЕВОЛУЦИЈА МАРКЕТИНГА _____	3
УПОТРЕБА (ЗЛОУПОТРЕБА) ТЕРМИНА МАРКЕТИНГ _____	4
ВРСТЕ МАРКЕТИНГА _____	5
МАРКЕТИНГ МИКС КОНЦЕПТ _____	5
ЦЕНА _____	6
ЦЕНА КАО ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГ МИКСА _____	7
ПРОДАЈНА ЦЕНА И ТРОШКОВИ _____	7
ТРОШКОВИ, ТРАЖЊА, КОНКУРЕНЦИЈА И ЕКОНОМСКА ПОЛИТИКА ДРЖАВЕ КАО ФАКТОР ПОЛИТИКЕ ЦЕНА _____	8
МЕТОДИ ФОРМИРАЊА ЦЕНА _____	9
УЛОГА ГРАФИКОНА РЕНТАБИЛИТЕТА У ПРОЦЕСУ ДОНОШЕЊА ОДЛУКА О ЦЕНАМА _____	10
Промена фиксних трошкова _____	11
Промена варијабилних трошкова _____	11
Однос промене продајне цене и добити _____	11
ДИФЕРЕНЦИРАЊЕ ЦЕНА _____	11
ЛИТЕРАТУРА _____	13

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----**

**[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**

**WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **[SEMINARSKI](#)**, **[DIPLOMSKI](#)** ILI **[MATURSKI](#)** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **[GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#)** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **[BAZI](#)** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD NA LINKU **[IZRADA RADOVA](#)**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM **[FORUMU](#)** ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com