

Ovo je pregled **DELA TEKSTA** rada na temu "Ciljevi strategijskog planiranja". Rad ima **11 strana**. Ovde je prikazano **oko 500 reči** izdvojenih iz rada.

**Napomena:** Rad koji dobjate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo **deo teksta** izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti. Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Upustvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati [ovde](#).

---

## CILJEVI STRATEGIJSKOG PLANIRANJA

### SADRŽAJ:

RAZVOJ MENADŽMENTA .....	3
FAZE MENADŽMENT PROCESA .....	3
STRATEGIJSKO PLANIRANJE .....	4
CILJEVI :PRIMARNA PLANSKA ODLUKA .....	4
PERSPEKTIVE RAZVOJA MENADŽMENTA .....	5
LITERATURA .....	11

### RAZVOJ MENADŽMENTA

Na razvoj teorije menadžmenta od presudne važnosti je bila industrijska revolucija. Danas pak taj razvoj je rezultat sistematičnog pristupa u menadžmentu. Teorijski i praktični razvoja menadžmenta pronalazimo kroz tri glavna pristupa tj. kroz klasičan, bihevioristički i kvantitativni pristup. Korak po korak prelazimo iz okvira naučnog upravljanja (Tejlor) u klasične torije organizacije (Fajola). Tačnije iz sistema diferenciranih nadnica, sistema bonusa (Gant) i menadžerskih aktivnosti (planiranje, organizovanje, naredjivanje, koordiniranje i kontrolisanje,Fajola) razvijamo koncept „ samorealizujućeg čoveka“ skoncentrisanog na „ nauku o upravljanju“ gde dolazimo do poslednje faze razvoja, menadžmenta informatičke prirode. Menadžment principima započinjemo eru holizma , procesa kretanja od jednog do drugog skupa poslovnih aktivnosti.

Kako su na strategijski menadžment uticale brze promene sa ekonmskog, pravnog, političkog aspekta, tako ciljevi bivaju ti koji usmeravaju ka predstojećoj i nadstojećoj politici.

Imanentno je i očigledno da svaki vlasnih firme ima za cilj da njegov proizvod ima prolaznost na tržištu.

To može postići menadžer jedne konkurentske firme, sa savremenim i diferenciranim proizvodom i prepunim miljeom informacija, kojima će se prilagoditi uslovima tržišta. Kvalitet u poslovanju, smanjuje troškove koji pak omogućuju brzinu i kvalitet reagovanja. Shodno tome, nije potrebno imati samo dobar proizvod , već je bitno imati dobru distribuciju, promociju i mesto.

### FAZE MENADŽMENT PROCESA

Tranzicija je karakteristika modernog doba, jer prati prelazak iz industrijske u informatičku privredu. Preduće mora da se prilagodjava svim zahtevima i promenama na koje ne može da utiče a bitni su za njegovu delatnost. Stoga optimalnom kombinacijom raspoloživih resursa i pridržavanjem sve zahtevnijih menadžment aktivnosti (planiranje , organizovanje, vodjenje i kontrola) preduće dolazi do realizovanja ciljeva efikasnosti i efektivnosti koji mu obezbeđuju konkurenčku prednost.

Planiranje je primarna faza menadžment procesa, jer definiše šta je potrebno da se učini, kada i kako da se učini i ko to treba da učini.

Mesto planiranja u menadžmentu je bitno jer povezuje sve ostale menažment aktivnosti sa

njima počev od odnosa planiranja i odlučivanja, preko osnovnih aktivnosti procesa planiranja, sve do odnosa planiranja i kontrole.

#### **STRATEGIJSKO PLANIRANJE**

U turbulentnim, promenljivim i kompleksnim sredinama potrebno je primeniti strategijski menadžment. Njegova uloga je bitna da bi se preduzeće prilagodilo izazovima stalno menjajućeg okruženja.

Strategijsko planiranja je proces u kome menadžarski vrh formuliše ciljeve organizacije i bira specifična sredstva za njihovo ostvarivanje. Međutim, da bi smo sve te aktivnosti realizovali, bitno je konkretnizovati strategijsko planiranje u domenu; vremenskog horizonta, koji se u ovom slučaju obično odnosi na aktivnosti koje uključuju proširen vremenski horizont,

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

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:** [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)