

**PRODAJNI MENADŽMENT**

**VOĐENJE**

**SEMINARSKI RAD**

<http://www.MATURSKIRADOVI.NET/>

## SADRŽAJ

<b>1. LJUDSKI FAKTOR</b> .....	4
1.1. Individualna osobnost.....	4
1.2. Ponašanje skupine.....	4
<b>2. MOTIVACIJA</b> .....	5
2.1. Motivacione teorije.....	5
2.1.1. Maslowljeve skale.....	5
2.1.2. Herzbergova dvofaktorska teorija.....	6
2.1.3. Leavitova motivaciona teorija.....	6
2.1.4. Vrumova teorija očekivanja.....	7
2.1.5. Douglas McGregorova “Teorija X” i “Teorija Y”.....	7
2.1.6. Teorija očekivanja.....	7
2.1.7. Teorija pravičnosti.....	7
2.1.8. Ciljna teorija motivacije.....	8
2.1.9. Prisila.....	8
2.2. Nove forme motivacije.....	8
2.2.1. Motivacija za veće performance.....	8
<b>3. KOMUNIKACIJE</b> .....	9
3.1. Komunikacioni proces.....	9
3.2. Uslovi za djelotvorno komuniciranje.....	10
3.3. Povratna informacija (feedback) i njene koristi.....	10
3.4. Poslovna komunikacija i pregovori.....	11
<b>4. TIMSKI RAD</b> .....	12
4.1. Tipovi ličnosti potrebnih timu.....	12
4.2. Principi rada tima.....	12
4.3. Pravila rada tima.....	12
<b>ZAKLJUČAK</b> .....	14
<b>LITERATURA</b> .....	15

## **UVOD**

Upravljanje i vođenje se, vrlo često, smatraju istom stavri. Iako je istina da su najučinkovitiji menadžeri gotovo uvijek i uspješne vođe, pa je stoga, vođenje osnovna upravljačka funkcija, a upravljanje je ipak mnogo više od samog vođenja.

Vođenje je proces i osobina.

Ako ga posmatramo kao proces, onda se definiše kao upotreba utjecaja bez prisile, odnosno, upotreba motivacije za ponašanje ljudi u ostvarenju bez prisile.

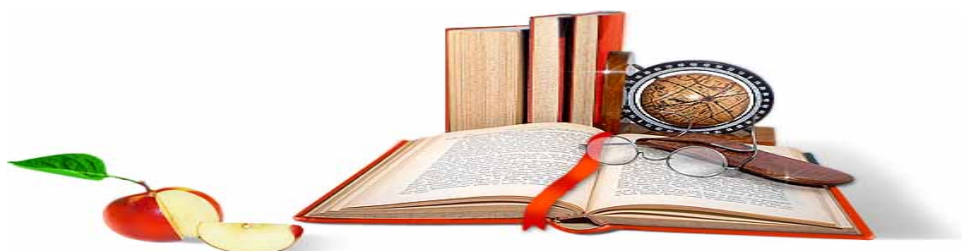
Ako se posmatra kao osobina, onda se definiše kao skup individualnih karakteristika i osobina čovjeka za vođenje.

Vođenje možemo definirati kao sposobnost i proces vođenja radnika da bi se oni više mobilizirali u ostvarenju radnih zadataka i ciljeva poslovanja. Suština vođenja je stavljanje vođe na čelo grupe, odjeljenja, sektora ili ukupnog preduzeća kako bi svojim primjerom vukao i podsticao radnike da se više zalažu i budu aktivniji u ostvarenju ciljeva poslovanja.

---- **OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----**

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

**[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)  
[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://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 RAD NA LINKU **[IZRADA RADOVA](#)**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM

**[FORUMU](#) ILI NA [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**