UNIVERSITETI BARLETI

FAKULTETI I EKONOMISË, QEVERISJES DHE DREJTËSISË

MIRATOHET

DEKAN

Prof. Asoc. Dr. Arbi Agalliu

REKTOR

Prof. Dr. Suzana Guxholli

PLANI MËSIMOR

Program me Karakter Profesional: TEKNIK NË OPERACIONE BIZNESI, MARKETING DHE SHITJE*

(Me kohë të Plotë)

Tiranë, 2025

*Ndryshuar në masën 20% me Vendim Senati, nr 15, datë 28.03.2023

Plani Mësimor Viti I

Nr.	GRUP LËNDËSH PËR CERTIFIKIM NË	LËNDA	MODULET	KODI	Tipi i Veprimtarisë	Ngarkesa Totale ne Orë								Ngarkesa Javore në Orë																Orë Individuale
														Semestri 1							Semestri 2									
														Javë							Javë									
														15	15	15	15	15	15		15	15	15	15	15	15				
						Gjithsej (kredite)	Gjithsej (orë)	Teori	Ushtrime	Laboratore	Detyra	Praktikë	Tezë Diplome	Teori	Ushtrime	Laboratore	Detyra	Praktikë	Tezë Diplome	Provime	Teori	Ushtrime	Laboratore	Detyra	Praktikë	Tezë Diplome	Provime				
1	SISTEME OPERACIONALE TË MARKETINGUT	Sisteme operacionale të marketingut	Bazat e marketingut dhe konsumatori	52PP-0414-S-BMK	B	6	60	30	15	15				2	1	1														90
2			Strategji për vendosje çmimesh	52PP-0414-S-SVÇ	B	6	60	30	15	15				2	1	1														90
3			Sisteme informacioni për marketing	52PP-0414-S-SIM	B	6	60	30	15	15				2	1	1														90
4		Gjuhë e huaj	Gjuhe e Huaj Anglisht	52PP-0414-S-GjHA	D	3	30	15	15					1	1															45
			Gjuhe e Huaj Gjermanisht	52PP-0414-S-GjHGj	D																									
5		Etikë dhe komunikim	Puna në grup dhe komunikimi	52PP-0414-S-PGK0	C	3	30	15	15					1	1															45
			Etika në grup dhe komunikimi	52PP-0414-S-EGK	C																									
6		Praktikë	Trajnim Praktik	52PP-0414-S-TP	D	3	30					30						2												45
1	MARKETING-U ON LINE	Sisteme operacionale të marketingut	Marketingu dixhital	52PP-0414-S-MD	B	6	60	30	15	15											2	1	1							90
2		Menaxhim	Etika në biznes	52PP-0414-S-EB	A	6	60	30	15	15											2	1	1							90
3		Menaxhim	Bazat e Menaxhimit	52PP-0414-S-BM	A	6	60	30	15	15				2	1	1														90
4		Menaxhim	Sjellje konsumatori	52PP-0414-S-SK	B	6	60	30	15	15											2	1	1							90
5		Gjuhë e huaj	Gjuhe e Huaj Anglisht	52PP-0414-S-GjHA	D	3	30	15	15												1	1								45
			Gjuhe e Huaj Gjermanisht	52PP-0414-S-GjHGj	D																									
6		Kompjuterike / programim	TIK në shkolla dhe shoqëri	52PP-0414-S-TIK1	C	3	30	15	15												1	1								45
		Menaxhim	Menaxhimi i proceseve të punës	52PP-0414-S-MPP1	C																									
7	PRAKTIKE	Praktikë	Trajnim Praktik		D	3	30					30						2							2					45
Gjithsej						60	600	270	165	105		60		10	6	4		2			8	5	3		2				900
														22 orë javore							18 orë javore								



Plani Mësimor Viti II

Nr.	GRUP LËNDËSH PËR CERTIFIKIM NË	LËNDA	MODULET	Kodi i Lëndës	Tipi i Veprimtarisë	Ngarkesa Totale ne Orë								Ngarkesa Javore në Orë														Orë Individuale
														Semestri 1 Javë							Semestri 2 Javë							
						Gjithsej (kredite)	Gjithsej (orë)	Teori	Ushtrime	Laboratore	Detyra	Praktikë	Tezë Diplome	Teori	Ushtrime	Laboratore	Detyra	Praktikë	Tezë Diplome	Provime	Teori	Ushtrime	Laboratore	Detyra	Praktikë	Tezë Diplome	Provime	
1	ADMINISTRIM I SISTEMEVE TË SHITJES	Sisteme operacionale të shitjes	Përgatitja e produkteve për shitje	52PP-0414-S-PPSH	B	6	60	30	15	15				2	1	1												90
2		Menaxhim	Teknika të menaxhimit të shitjes	52PP-0414-S-TMSh	B	6	60	30	15	15				2	1	1												90
3		Psikologji	Psikologjia e konsumatorit	52PP-0414-S-PKO	B	6	60	30	15	15				2	1	1												90
4		Etikë dhe komunikim	Puna në grup dhe komunikimi	52PP-0414-S-PGK	C	3	30	15	15					1	1													45
			Etika në grup dhe komunikimi	52PP-0414-S-EGK	C																							
5		Praktikë	Trajnim Praktik	52PP-0414-S-TP	D	3	30					30						2										45
		Sisteme operacionale të shitjes	Sisteme dixhitale të shitjes	52PP-0414-S-SDSH	B	6	60	30	15	15											2	1	1					90
6		Komunikim	Komunikimi on-line	52PP-0414-S-KOL	B	6	60	30	15	15											2	1	1					90
		Programim	Bazat e programimit ne marketing	52PP-0414-S-BPM	A	6	60	30	15	15											2	1	1					90
1	SHITJET ME PAKICË ON-LINE	Programim	Njohuri programimi për shitjet on-line	52PP-0414-S-NPSH	B	6	60	30	15	15											2	1	1					90
2		Kompjuterikë / programim	TIK në shkolla dhe shoqëri	52PP-0414-S-TIK2	C	3	30	15	15												1	1						45
3		Menaxhim	Menaxhimi i proceseve të punës	52PP-0414-S-MPP2	C																							
4	PRAKTIKE	Praktikë	Trajnim Praktik	52PP-0414-S-TP	D	3	30					30																45
5	DETYRIME PERMBYLLESE	Detyrime Permbyllese	Detyrime Permbyllese	52PP-0414-S-X99	E	6	18						18					2							2			132
Gjithsej						**60**	**558**	**240**	**135**	**105**		**60**		7	4	3		2			9	5	4		2			942
														16 orë javore							20 orë javore							

UNIVERSITETI BARLETI

FACULTY OF ECONOMICS, GOVERNMENT AND LAW

APPROVED

DEAN

Prof. Asoc. Dr. Arbi Agalliu

RECTOR

Prof. Dr. Suzana Guxholli

CURRICULUM

Program with a Professional Character: TECHNICIAN IN BUSINESS, MARKETING AND SALES OPERATIONS*

(Full Time)

Tirana, 2025

*Changed to the extent of 20% with Senate Decision, nr 15, date 28.03.2023

Curriculum Year I

Program with a Professional Character: TECHNICIAN IN BUSINESS, MARKETING AND SALES OPERATIONS

Nr.	GROUP OF SUBJECTS FOR CERTIFICATION IN	SUBJECT	MODULES	SUBJECT'S CODE	Type of Activity	Total Load in Hours								Weekly Load in Hours													Individual Hours
														Semester 1							Semester 2							
														Week							Week							
														15	15	15	15	15	15		15	15	15	15	15	15		
						Total (credits)	Total (hours)	Theory	Exercises	Laboratories	Coursework	Practice	Thesis	Theory	Exercises	Laboratories	Coursework	Practice	Thesis	Exams	Theory	Exercises	Laboratories	Coursework	Practice	Thesis	Exams	
1	MARKETING OPERATIONAL SYSTEMS	Operational marketing systems	Basics of marketing and the consumer	52PP-0414-A-BMK	B	6	60	30	15	15				2	1	1											90
2			Pricing strategy	52PP-0414-A-SVÇ	B	6	60	30	15	15				2	1	1											90
3			Information systems for marketing	52PP-0414-A-SIM	B	6	60	30	15	15				2	1	1											90
4		Foreign Language	Foreign Language English	52PP-0414-A-GjHA	D	3	30	15	15					1	1												45
			German Foreign Language	52PP-0414-A-GjHGj	D																						
5		Ethics and Communication	Group work and communication	52PP-0414-A-PGK0	C	3	30	15	15					1	1												45
			Group ethics and communication	52PP-0414-A-EGK	C																						
6		Practice	Practical Training	52PP-0414-A-TP	D	3	30					30						2									45
1	ON LINE MARKETING	Operational marketing systems	Digital marketing	52PP-0414-A-MD	B	6	60	30	15	15											2	1	1				90
2		Management	Ethics in business	52PP-0414-A-EB	A	6	60	30	15	15											2	1	1				90
3		Management	Principles of Management	52PP-0414-A-BM	A	6	60	30	15	15				2	1	1											90
4		Management	Consumer behavior	52PP-0414-A-SK	B	6	60	30	15	15											2	1	1				90
5		Foreign Language	Foreign Language English	52PP-0414-A-GjHA	D	3	30	15	15												1	1					45
			German Foreign Language	52PP-0414-A-GjHGj	D																						
6		Computer / programming	ICT in schools and society	52PP-0414-A-TIK1	C	3	30	15	15												1	1					45
		Management	Management of work processes	52PP-0414-A-MPP1	C																						
7	PRACTICE	Practice	Practice Training	52PP-0414-A-TP	D	3	30					30															45
Total						**60**	**600**	**270**	**165**	**105**		**60**		**10**	**6**	**4**		**2**			**8**	**5**	**3**		**2**			**900**
														22 hours per week							**18 hours per week**							

Curriculum Year II

Program with a Professional Character: TECHNICIAN IN BUSINESS, MARKETING AND SALES OPERATIONS

Nr.	GROUP OF SUBJECTS FOR CERTIFICATION IN	SUBJECT	MODULES	SUBJECT'S CODE	Code of the Subject	Type of Activity	Total Load in Hours								Weekly Load in Hours														Individual Hours
															Semester 1								Semester 2							
															Week								Week							
							Total (credits)	Total (hours)	Theory	Exercises	Laboratories	Coursework	Practice	Thesis	Theory	Exercises	Laboratories	Coursework	Practice	Thesis	Exams	Theory	Exercises	Laboratories	Coursework	Practice	Thesis	Exams	
1	SALES SYSTEMS ADMINISTRATION	Sales operational systems	Preparation of products for sale	52PP-0414-A-PPSH		B	6	60	30	15	15				2	1	1												90
2		Managment	Sales management techniques	52PP-0414-A-TMSh		B	6	60	30	15	15				2	1	1												90
3		Psychology	Consumer psychology	52PP-0414-A-PKO		B	6	60	30	15	15				2	1	1												90
4		Ethics and Communication	Group work and communication	52PP-0414-A-PGK		C	3	30	15	15					1	1													45
			Group ethics and communication	52PP-0414-A-EGK		C																							
5		Practice	Practical Training	52PP-0414-A-TP		D	3	30					30						2										45
		Sales operational systems	Digital sales systems	52PP-0414-A-SDSH		B	6	60	30	15	15											2	1	1					90
6		Communication	Online communication	52PP-0414-A-KOL		B	6	60	30	15	15											2	1	1					90
		Programmer	Basics of programming in marketing	52PP-0414-A-BPM		B	6	60	30	15	15											2	1	1					90
1	ON-LINE RETAIL	Programmer	Programming knowledge for online sales	52PP-0414-A-NPSH		B	6	60	30	15	15											2	1	1					90
2		Kompjuterikë / programim	ICT in schools and society	52PP-0414-A-TIK2		C	3	30	15	15												1	1						45
3		Managment	Management of work processes	52PP-0414-A-MPP2		C																							
4	PRACTICE	Practice	Practical Training	52PP-0414-A-TP		D	3	30					30																45
5	CLOSING OBLIGATIONS	Closing Obligations	Closing Obligations	52PP-0414-A-X99		E	6	18						18											2				132
Total							**60**	**558**	**240**	**135**	**105**		**60**		**7**	**4**	**3**		**2**			**9**	**5**	**4**		**2**			**942**
															16 hours per week							**20 hours per week**							

