



РЕПУБЛИКА СРБИЈА
УНИВЕРЗИТЕТ У НИШУ

МАШИНСКИ ФАКУЛТЕТ У НИШУ

На основу члана 33. став 3. Правилника о основним академским студијама

О Б А В Е Ш Т А В А

да ће студент **ЈЕЛЕНА НЕДЕЉКОВИЋ**

дана **27.08.2026.** са почетком у **12,00 часова**, у сали **401**,

Машинског факултета у Нишу, бранити дипломски рад под називом:

ТЕМА	Идентификација Лин расипања у продајном процесу и предлог побољшања применом Лин алата
-------------	---

пред комисијом у саставу:

Ментор	проф. др Пеђа Милосављевић
Члан	проф. др Иван Ћирић
Члан	проф. др Милена Рајић

РЕЗИМЕ

Иако је Лин концепт настао и највише се примењује у оквиру производних система, његови принципи елиминације расипања и континуираног унапређења процеса поседују потенцијал за примену и у услужним делатностима, међу којима је и продаја. Овај рад полази од претпоставке да Б2Б продајни процес садржи активности које не стварају вредност ни за купца ни за продавца, те да се те активности могу системски идентификовати и смањити применом Лин алата. У раду је дат преглед еволуције продаје и основних модела продајног процеса (продајни левак, продајни тунел, седам корака продаје), на основу којих је дефинисан интегрисани модел продајног процеса са седам фаза: свест, интересовање, истраживање, квалификација, евалуација, закључивање посла и одржавање односа. Паралелно са тим, представљен је историјски развој Лин концепта као и класификација Лин расипања у производним и услужним делатностима. Главни део рада представља идентификација различитих облика расипања у свакој од седам фаза интегрисаног модела, као и предлог одговарајућих Лин алата за њихово смањење или елиминацију. Резултати рада указују да примена Лин алата у продајном процесу може допринети бржем, конзистентнијем и поузданијем току информација између маркетинга, продаје и постпродајне подршке, чиме се повећава вероватноћа конверзије потенцијалних купаца и квалитет дугорочног односа са купцима.

Кључне речи: Продајни процес, Лин алати, стандардизован рад, Канбан, Пока-Јоке.

Ниш, 15.08.2026.год.