



UNIVERSITETI I PRISHTINËS
“HASAN PRISHTINA”
UNIVERSITY OF PRISHTINA

Rr. Xhorxh Bush, Ndërtesa e Rektoratit, 10 000 Prishtinë, Republika e Kosovës
Tel: +381 38 244 183 · E-mail: rektorati@uni-pr.edu · eëë.uni-pr.edu

Fakulteti: Bujqësisë dhe Veterinarisë

Departamenti: Agroekonomisë

Programi: Ekonomia e Bujqësisë dhe Ushqimit

NJOFTIM

Në bazë të rregullores për studime master të Universitetit të Prishtinës Nr. 1/334, datë 31.05.2023, Neni 12, pika 3 e kësaj rregulloreje, ju njoftojmë se :

Ekzemplari (drafti) i temës së masterit i punuar nga kandidati/ja **BSc. Veton Zyba**, me titull: **“Menaxhimi i marrëdhënieve me klientë tek prodhuesit e produkteve agroushqimore në rajonin e Prizrenit”**

ndodhet në diskutim publik 7 ditë nga data **01/04/2024** deri me datë **08/04/2024**.

Njëkohësisht në diskutim publik ndodhet edhe raporti i vlerësimit të dorëshkrimit nga komisioni në përbërje:

1. Prof. Asoc. Dr. Mustafe Pllana, kryetar,
2. Prof. Asoc. Dr. Njazi Bytyqi, mentor - anëtar,
3. Prof. Asoc. Dr. Dukagjin Zeka, anëtar

Ekzemplarin e draftit të temës dhe raportin e vlerësimit të dorëshkrimit nga komisioni mund ta kërkonte te udhëheqësi shkencor i temës Prof. Asoc. Dr. Njazi Bytyqi, përmes e-mail adresës njazi.bytyqi@uni-pr.edu

Për të pasur një informacion paraprak më poshtë e gjeni një përmbledhje të shkurtë përmes abstraktit të temës.

Çdo sugjerim i juaji mund të jetë një pasurim i punës tonë !

ABSTRAKT

Menaxhimi i marrëdhënieve me klient ka marr shumë vëmendje si një proces menaxhimi për të rritur performancën e firmës. Menaxhimi i marrëdhënieve me klient është ndërtuar mbi filozofinë e marrëdhënieve marketing që synon të krijojë, mbajë, zhvillojë dhe të rrisë marrëdhëniet me klientët, si dhe të rrit vlerën e organizatës.

Ekonomia globale është duke u transformuar me një ritëm të shpejtë, derisa teknologjia është instrumenti kryesor për këtë ndryshim. Ndikimi i revolucionit teknologjik po përjetohet në të gjitha sferat e jetës gjithashtu edhe në sektorin agroushqimor në Kosovë. Agro industria nuk është më e kufizuar vetëm në sistemin tradicional të relacioneve me klientin, por është transformuar në një sistem modern të afarizmit virtual. Sot, në tregun global të gjitha bizneset, të gjitha industrive dhe madhësive, nga kompanitë e mëdha deri tek kompanitë e vogla dhe private, po i kushtojnë rëndësi relacioneve me klientë, për të fituar klientë besnik. Filozofia e menaxhimit të orientuar nga klienti është duke u përdorur gjithnjë e më shumë nga kompanitë. Ndikimi i menaxhimit të marrëdhënieve me klientë në performancën e kompanisë është një çështje së cilës po i kushtohet vëmendje kohët e fundit.

Dinamika e mjedisit konkurrues të biznesit e ka detyruar industrinë e përpunimit të ushqimit për të zbatuar proceset e menaxhimit të marrëdhënieve dhe praktikave që synojnë jo vetëm për të tërhequr, por edhe për të ruajtur klientët potencial. Qëllimi është të përmirësojë përvojën e klientit me ndërmarrjen në mënyrë që të rritë kënaqësinë dhe besnikërinë që nga ana tjetër do të rezultojë në fitime në rritje.

Prodhuesit e produkteve agroushqimore në Rajonin e Prizrenit, mendojmë se kanë nevojë për një sistem të qëndrueshëm të menaxhimit. Një sistem i menaxhimit të marrëdhënieve me klientët i ndihmon bizneset të qëndrojnë në kontakt me klientët, të thjeshtojnë procedurat dhe të rrisin fitimet.

Fjalët kyçe: Menaxhimi i marrëdhënieve me klientë, prodhuesit, Agroushqimi, Industria