

Osnovni podaci

Ime i prezime: **Dragana Nikolić-Ristić**

Tip članstva u Srpskom udruženju za marketing: redovno
(individualno, redovno, pomažući član, počasni)

Funkcije i članstvo u organima Udruženja:

Članstvo u Stručnim interesnim grupama

(upisati do tri naziva Stručnih interesnih grupa u kojima želite da uzmete učešće)

SIG 1:

SIG 2:

SIG 3:

Kontakt e-mail adresa: **gaganikolic@gmail.com**

Fotografija



Zaposlenje

OTP BANKA a.d. Beograd – Menadžer ekspozitura Vranje, Bujanovac I Surdulica (2018 -)

Societe Generale Banka Srbija – Menadžer ekspozitura Vranje, Bujanovac I Surdulica (2013-2018)

Procredit Banka a.d. Beograd - Small business advisor (2005-2013)

Obrazovanje

Godine /2004-2011/

Fakultet/Univerzitet/Mesto: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija.

Stečena diploma/titula: Magistar ekonomskih nauka

Naziv disertacije/rada: Upravljanje odnosima sa klijentima banke

Godine /1998-2004/

Fakultet/Univerzitet/Mesto: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija.

Stečena diploma/titula: Diplomirani ekonomista

Naziv disertacije/rada:

Izabrani naučno-istraživački projekti

Godine /od-do/

Pozicija/uloga na projektu, "Naziv projekta", klijent/naručilac projekta

Izabrani poslovni projekti/ Konsultantske aktivnosti

Godine /od-do/

Pozicija/uloga na projektu, "Naziv projekta", klijent/naručilac projekta (nosilac projekta)

Izvod iz objavljenih publikacija i naučnih radova

1. Nikolić-Ristić, D. (2016). Importance of marketing relations with consumers as a source of competitive advantage of a company. 9th International Conference, "Science and Higher Education in Function of Sustainable Development" SED 2016. Visoka škola strukovnih studija Užice.
2. Nikolić-Ristić, D. (2016). Trends in the development of small and medium-sized enterprises in the modern business environment. 9th International Conference, "Science and Higher Education in Function of Sustainable Development" SED 2016. Visoka škola strukovnih studija Užice.
3. Nikolić-Ristić, D. (2018). Innovative channels of selling the banking product as the driving force of development. International Scientific & Professional Conference, MEFkon 2018, Innovation as an initiator of the development. Faculty of Applied Management, Economics and Finance, Belgrade.
4. Nikolić-Ristić, D. (2018). Značaj primene CRM koncepta za unapređenje kvaliteta bankarske usluge. XXIII internacionalni naučni skup - Strategijski menadžment i sistemi podrške odlučivanju u stratezijskom menadžmentu. Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet u Subotici i Institut ekonomskih nauka, Beograd.
5. Nikolić-Ristić, D. i Đokić, N. (2020). Stavovi potrošača prema korišćenju peleta u funkciji energetske efikasnosti. Marketing 51/2020, SeMA - Srpsko udruženje za marketing, Ekonomski fakultet u Beogradu.
6. Nikolić-Ristić, D. i Đokić, N. (2021). Buyers' Attitudes Towards the use of Solar Panels in households in the Republic of Serbia. Škola biznisa 1/2020, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad.
7. Nikolić-Ristić, D. i Todorović, S. (2019). Pokretači digitalne transformacije u marketingu banaka. XXIV internacionalni naučni simpozijum - Strategijski menadžment i sistemi podrške odlučivanju u stratezijskom menadžmentu. Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet u Subotici i Institut ekonomskih nauka, Beograd.

Ostale važne informacije

- Veština prodaje u bankarskom sektoru
Gilbert centar – Centar poslovnih veština, Beograd, 2012.god.
- Veština prodaje i unapređenje poslovanja
Gilbert centar – Centar poslovnih veština, Beograd, 2012.god.
- Language to go – intermediate
English Together, Vranje, 2007.god.
- Unapređenje poslovnih veština
Alternat, Beograd, 2014 i 2015.god.
- Prodaja kroz razvijanje odnosa
Alternat, Beograd, 2016.god.
- Structogram – Ključ samospoznaje
Alternat, Beograd, 2017.god.
- Osnove menadžmenta
OTP Banka, Beograd, 2019.god.



———— Naučni i profesionalni profili i veb adrese