

**SVEUČILIŠTE/UNIVERZITET „VITEZ“ VITEZ**

<b>ORGANIZACIJSKA JEDINICA: Fakultet poslovne ekonomije</b>																						
<b>NAZIV PREDMETA: Poslovno komuniciranje</b>	<b>ŠIFRA: 5.01.04.E041</b>																					
<b>PREDMETNI NASTAVNIK: prof. dr. Darijo Jerkovic</b>	<b>Email: darijo.jerkovic@unvi.edu.ba</b>																					
<b>Nivo: Dodiplomski</b>	<b>Godina: IV(četvrta)</b>																					
<b>Status predmeta: Obavezni</b>	<b>Redni broj predmeta: E041</b>																					
<b>Ukupno radno opterećenje studenta: 180 sati</b>	<b>Semestar: VII (sedmi)</b>																					
<b>Cilj predmeta:</b>	<b>ECTS: 6</b>																					
Primarni cilj ovog predmeta je osposobiti studente za kvalitetno i uspješno komuniciranje u domaćem i međunarodnom poslovnom okruženju. Operativni cilj je upoznati studente s osnovnim karakteristikama, principima, oblicima i tehnikama komuniciranja u poslovnom životu. Posebnu pažnju posvetiti osposobljavanju studenata (kroz vježbe), za kvalitetno i uspješno komuniciranje u različitim poslovnim situacijama.																						
<b>Kompetencije/obrazovni ishodi</b>	Razumjeti i kvalitetno oblikovati cjelovit proces komuniciranja unutar poduzeća i poduzeća s okruženjem, te efikasno komunicirati kroz pisano, usmeno i neverbalno komuniciranje sa svim akterima u različitim poslovnim prilikama.																					
<b>Savladane vještine</b>	-Sastaviti poslovne dopise i druge tekstove u poslovanju poduzeća -Koncipirati, pripremiti i uspješno voditi izlaganje, prezentaciju u javnom nastupu -Organizirati i pomagati u vođenju poslovnih sastanaka, pregovarati i učestvovati u timskom radu -Komunicirati u svim poslovnim situacijama na učtiv, kulturni i uljudan način																					
<b>Osnovni sadržaj predmeta</b>	1. OSNOVE I PRINCIPI POSLOVNOG KOMUNICIRANJA 2. OBLICI, VRSTE I NAČELA POSLOVNOG KOMUNICIRANJA 3. FUNKCIJE I NAMJENA POSLOVNOG KOMUNICIRANJA 4. CILJEVI I STRATEGIJA POSLOVNOG KOMUNICIRANJA 5. UČINKOVITOST VERBALNE I NEVERBALNE POSLOVNE KOMUNIKACIJE 6. TRŽIŠNO KOMUNICIRANJE 7. INTEGRISANA MARKETINŠKA KOMUNIKACIJA 8. KRIZNO KOMUNICIRANJE U POSLOVANJU PODUZEĆA 9. POSLOVNA KORESPODENCIJA 10. ETIČKI PRINCIPI U POSLOVNOM KOMUNICIRANJU																					
<b>Predmeti koji su preduvjet polaganja</b>																						
<b>Način izvođenja nastave</b>																						
Način izvođenja predavanja:	Način izvođenja vježbi:																					
a) Ex katedra.....50 %	a) Obrada slučaja – grupno.....40 %																					
b) Diskusija.....40 %	b) Obrada slučaja – individualno.....40 %																					
c) Gost predavač.....10 %	c) Diskusija – prezentacija.....20 %																					
Ukupno: 100 %	Ukupno: 100 %																					
<b>Sistem ocjenjivanja</b>																						
<b>a) Osvajanje bodova u toku i na kraju semestra</b>	<b>b) Visina ocjene prema broju osvojenih bodova</b>																					
1. Test 1–prvi kolokvij (prvih 50% gradiva) .....30 bodova	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ocjena</th> <th>Broj bodova</th> <th>Opisna ocjena</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>0 – 54</td> <td>Nedovoljan</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>55 – 64</td> <td>Dovoljan</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>65 – 74</td> <td>Zadovoljava</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>75 – 84</td> <td>Dobar</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>85 – 94</td> <td>Vrlo dobar</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>95 – 100</td> <td>Izvrstan</td> </tr> </tbody> </table>	Ocjena	Broj bodova	Opisna ocjena	5	0 – 54	Nedovoljan	6	55 – 64	Dovoljan	7	65 – 74	Zadovoljava	8	75 – 84	Dobar	9	85 – 94	Vrlo dobar	10	95 – 100	Izvrstan
Ocjena	Broj bodova	Opisna ocjena																				
5	0 – 54	Nedovoljan																				
6	55 – 64	Dovoljan																				
7	65 – 74	Zadovoljava																				
8	75 – 84	Dobar																				
9	85 – 94	Vrlo dobar																				
10	95 – 100	Izvrstan																				
2. Test 2 - drugi kolokvij (drugih 50% gradiva).....30 bodova																						
3. Predavanje (nazočnost na predavanjima i vježbama i aktivno participiranje u nastavi) .....20 bodova																						
4. Vježbe (seminarski rad ili esej uz iradu ppt prezentacije).....20 bodova																						
Ukupno :.....100 bodova																						
<b>NAPOMENA:</b> Za vanredne i DL studente, tačka 3. glasi: seminarski rad ili esej (case study) = 30 bodova, tačka 4. glasi: prezentacija seminarskog rada = 0 – 5 bodova, te se dodaje tačka 5.: prisustvo uvodnom predavanju = 0 – 5 bodova. Student ima pravo na popravni iz tačke 1., 2., i 4., odnosno 3. (vanredni i DL studenti), ukoliko je nezadovoljan ocjenom sa osvojenim bodovima ili nije u određenom terminu pristupio testu ili nije predao rad po tački 4., odnosno 3. (VS i DL).																						

**LITERATURA:****Osnovna:**

Fehrić, F. i Zekić S. „Komuniciranje u savremenom poslovanju“, Priručnik za studente, Sveučilište "Vitez", 2015.

**Dopunska:**

Osredečki, E. „Poslovno komuniciranje“, Naklada Edo, Samobor, 2000.

Dobrijević, G. „Poslovno komuniciranje i pregovaranje“, Univerzitet Singidum, Beograd, 2011.