

OSNOVNI PODACI:

| | | |
|------------------------|----------------|--|
| Organizациона јединица | 01.07.100. | Fakultet poslovne ekonomije |
| Skraćenica | FPE-CMM | |
| Katedra | 01.06.340. | Katedra za preduzetničku ekonomiju |
| NAZIV predmeta/modula | 5.01.12.033. | Pregovaranje u međunarodnom biznisu – napredni nivo |

VRSTA PREDMETA:

| | |
|-------------------------|-----------------|
| Funkcionalna oblast | Izborni |
| Nivo apstraktnosti | Napredni |
| Tip predmeta-obaveznost | Izborni |

MATIČNOST PREDMETA:

| | | |
|-------------------|-----------------|--------------------------------|
| Naučna oblast | 5. | Društvene nauke |
| Naučno polje | 5.01. | Ekonomija |
| Uža naučna oblast | 5.01.12. | Preduzetnička ekonomija |

OPIS PREDMETA:

| | |
|-----------------------------------|--|
| Образовни и професионални циљеви: | Usvajanje naprednih znanja potrebnih za uspješniju interpersonalnu komunikaciju u poslovnom okruženju i efikasno oblikovanje poruka u javnoj i pisanoj komunikaciji, kao i prilikom prezentacije informacija. |
| Kompetencije/obrazovni ishodi: | Primjena metoda i principa poslovnog pregovaranja; analiziranje i sintetiziranje strategija i taktika pregovaranja, organiziranje i vođenje pozicijskih i principijelnih pregovora, kritičko procjenjivanje interesa, opcija i kriterija za vođenje uspješnih pregovora, vrednovanje pravne i moralne strane pregovora, vrednovanje pregovaračkih situacija, razumijevanje karakteristika pregovaračkog jezika i stila, ocjenjivanje prepreka za uspješno poslovno pregovaranje, prepoznavanje i primjena kritičkih vještina pregovaranja. |
| Savladane vještine: | Kroz zadate organizovane diskusije i slučajeve pregovaranja, student će upoznati napredne tehnike savlađivanja psiholoških reakcija i naučiti poslovno ponašanje kroz kontrolu reakcija. |

| | |
|-------------------|---|
| Sadržaj predmeta: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Uvod u pregovaranje i protokol 2. Forme i način pregovaranja 3. Taktike i tehnike pregovaranja 4. Komunikacija u pregovaranju 5. Integrativno pregovaranje 6. Kulturni uticaj i ograničenja u pregovaranju 7. Stil pregovaranja 8. Protokoli u pregovaranju 9. Osnovne reči i izrazi koji se koriste kod pregovaranja na engleskom jeziku 10. Kako pregovarati telefonom, a kako e-mailom? 11. Razlike između ženskih i muških pregovaračkih taktika 12. Etika u pregovaranju 13. Opasna uloga ega u pregovaranju, 14. Funkcije i disfunkcije konflikta 15. Umijeće pregovaranja: pretpregovaranje, pregovori za "okruglim stolom", diplomatski tempo, sklapanje sporazuma 16. Webinar kao način poslovne komunikacije 17. Poslovni bonton 18.. Poslovni i korporativni imidž |
|-------------------|---|

METRIKA PREDMETA:

| ECTS | Nastavne aktivnosti (čas) | | | | | Individualni rad | | SVEGA časova rada |
|----------|---------------------------|-----------------|---------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|------------------|-------------------|
| | Kontakt časovi | Vježbe treninzi | Seminarski i stud. radovi | Pedagoške radionice | Stručna i ključ. praksa | Individual. i grupno učenje | Istraživ. izvora | |
| 4 | 30 | | | 24 | | 58 | 8 | 120 |

| | | | | | |
|---------------------------------|-------------------|--|--|--|--|
| Jezici izvođenja nastave | Jezici naroda BiH | | | | |
|---------------------------------|-------------------|--|--|--|--|

PREDUSLOVI ZA PRISTUP PREDMETU

| Šifra | Naziv predmeta/modula znanja | Ocjena | Opis uslova (dodatni) |
|-------|------------------------------|--------|-----------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

METODIKA IZVOĐENJA PREDMETA

Predavanja se vrše prema utvrđenom rasporedu uz korištenje savremenih prezentacionih i demonstracionih sredstava i tehnika sa primjenom interaktivne metode rada sa studentima čime se stiče uvid u njihova predznanja i specifična iskustva zasnovana na obrađivanoj problematici, ali i uvid u kontinuitet savladavanja gradiva. Za predmet "*Projektni menadžment*" predviđeno je **40** kontakt-sati interaktivne nastave.

Predavanja se izvode korištenjem didaktičkih i **edukativnih sadržaja u elektronskoj i digitalnoj formi** (koji uključuju i snimljena predavanja i mentorske vježbe) na različitim video-prezentacionim medijima (*interaktivni multimedijalni optički mediji*).

Problemskim radionicama (*workshops*) se sadržaji vezani za određene teme predstavljaju u vidu konkretnog problema čije se rješenje treba ponuditi kroz individualnu i grupnu interakciju studenata.

Na univerzitetu se primjenjuju različiti inovativni tipovi pedagoških radionica kao npr. specifične radionice obrade "**studija slučaja**" (*case-study analysis*), kao i "**psihološke radionice**" namjenjene za produbljivanje i razvoj interpersonalnih i intrapersonalnih sposobnosti i vještina studenata.

EVALUACIJA RADA STUDENTA

| Red. br. | Vrsta evaluacije | Parcijalna/konačna | Opciona / obavezna | Procenat učešća |
|----------|---|---------------------|--------------------|-----------------|
| 01 | Učešće u kontaktnom radu - interakcija na predavanjima | predispitna obaveza | obavezni | 10% |
| 02 | Seminarski/stručni radovi studenta | predispitna obaveza | obavezni | 25% |
| 03 | Ispitne aktivnosti – finalni test (problemski test, pisani ispit) | predispitna obaveza | opciona | 30% |
| 04 | Ispitne aktivnosti – finalni (usmeni ispit) | konačni | obavezni | 35% |

LITERATURA / IZVORI (navedena po redosljedu važnosti)

| Autor (Prezime, Ime) | Naziv publikacije | Sjedište | Izdavač | God. | Vrsta |
|---|--|----------------------|-------------|--------------|----------------|
| | | izdavača | | izdanja | publk.* |
| a/ Osnovna literatura | | | | | |
| Zorka Grandov | Pregovaranje u međunarodnom biznisu | Beograd | BTO | 2004 | |
| b/ Dopunska literatura | | | | | |
| Jelovac Mirjana | Pregovaranje | Beograd | Data Status | 2008 | knjiga |
| Pržulj Živka, Janković milorad | Put do najbolje odluke | Pale | Dis-Company | 2014 | knjiga |
| c/ Ostali izvori - časopisi, | | | | | |
| Autor – Prezime, Ime (<i>ukoliko je izvor članak</i>) | Naziv časopisa | Sjedište izdavača | Izdavač | God. izdanja | Vrsta časopisa |
| c/ Ostali izvori – Internet (WEB) izvori | | | | | |
| Naziv | Adresa sajta | Naziv rada/hiperlink | | Očitano | |
| | Negotiation Journal, https://onlinelibrary.wiley.com/journal/15719979 https://onlinelibrary.wiley.com/journal/15719979 | | | | |
| | | | | | |
| (*)Vrsta publikacije (knjiga, skripta, kompendium, multimedija) | | | | | |