|  |
| --- |
| **Студијски програм : ФИНАНСИЈЕ И БАНКАРСТВО,** основне академске студије, први ниво***Модул* 1: Финансије, банкарство и осигурање, *Модул 2*: Буџет, порези и царине** |
| **Назив предмета:** **ПОСЛОВНИ ЕНГЛЕСКИ 2** |
| **Наставник: Васојевић Р. Љубомир** |
| **Статус предмета: Обавезан, друга година, трећи семестар** |
| **Број ЕСПБ: 7** |
| **Услов: нема услова** |
| **Циљ предмета**Постизање циљног нивоа знања, односно комуникативне компетенције, који одговара Нивоу Б1 ка Б2 тзв. Заједничког европског оквира (Council of Europe, Common European Framework, – B1to B2 level). Припрема за завршни испит, Пословни енглески 2. |
| **Исход предмета** Консолидација, систематизација и надоградња постојећег вокабулара и структура енглеског језика код студената. Достизање нивоа самосталне комуникативне компетенције у употреби енглеског језика: студенти стичу велики ниво самосталности у комуникацији, која за садржај може имати читав низ тема из пословног и стручног окружења, а исто тако и из личног и друштвеног живота, у било ком временском аспекту прошлости, садашњости или будућности. Студенти стичу способноси комуникације у типским пословним ситуацијама као што су комуникација путем телефона, електронске поште, презентовање статистичких и других података, итд..Студенти се оспособљавају за самостално коришћење изабраних делова стручне литературе (која прати основне теме Студијске групе у 2. години студија), као и за коришћење информација из струке које су им доступне преко медија, Интернета и сл.. |
| **Садржај предмета**ЉУДСКИ РЕСУРСИ: Развој и усавршавање запослених; Опис посла и сатисфакција посла; Пословно писмо; Телефонска конверзација; МАРКЕТИНГ: Промоција и робне марке; Развој нових производа; Трговински сајмови; Успостављање сарадње и преговарање; ОСНИВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА: Приватни сектор; Финансије за почетак рада; Избор локације; Презентовање пословних идеја; ПОСЛОВНИ ПУТ: Смештај; Пословне конференције; Састанци; НОВЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ И ИНОВАЦИЈЕ: Нове технологије; Интернет; Анкетирање запослених;Кооперанти; ОДНОС СА КУПЦИМА: Оданост купаца; Комуникација са купцима; Кореспонденција; |
| **Литература:** **Основна литература:**1.Business Benchmark, Student’s book, Upper- intermediate, аутор Guy Brook-Hart, издање: Cambridge University Press 2006 – 20102.Business Benchmark, Personal Study Book, Upper- intermediate, аутор Guy Brook-Hart, издање: Cambridge University Press 2006 – 2010**Допунска литература:**3. English Grammar in Use, Intermediate, аутор Raymond Murphy, издање: Cambridge University Press 1989 – 20104. BEC 1/ BEC2, Past papers, група аутора, издање: Cambridge University Press 2003 – 2010 |
| **Број часова активне наставе** | **Теоријска настава: 2** | **Практична настава: 3** |
| **Методе извођења наставе**Предавања, вежбе, семинарски и домаћи радови, консултације |
| **Оцена знања (максимални број поена 100)** |
| **Предиспитне обавезе** | поена | **Завршни испит**  | поена |
| активност у току предавања | 5 | писмени испит | 30 |
| практична настава | 5 | усмени испт | 20 |
| колоквијум-и | 25 | *..........* |  |
| семинар-и | 15 |  |  |