|  |
| --- |
| **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 3** |
| **Наставник: Курћубић Танасић Марија** |
| **Статус предмета:** обавезни , друга година, четврти семестар |
| **Број ЕСПБ: 7** |
| **Услов: нема услова** |
| **Циљ предмета**Постизање циљног нивоа знања, односно комуникативне компетенције, који одговара Нивоу Б2 тзв. Заједничког европског оквира(Council of Europe, Common European Framework, – B2 level). Познавање и активно коришћење енглеског језика у економској струци, како у свакодневној радној комуникацији, тако и у усавршавању и истраживачком раду.Припрема за завршни испит, Пословни енглески III |
| **Исход предмета** Постизање високог нивоа (Б2 – самостални корисник) сигурности, флуентности и опште комуникативне способности код студената. Достизање пуне самосталности у употреби енглеског језика: студенти практично неометано учествују у активној 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 самостално обављају комуникацију у типским и ванредним пословним ситуацијама као што су комуникација путем телефона, електронске поште, презентовање статистичких и других података, итд..Студенти се оспособљавају за самостално коришћење стручне литературе, без обзира на тему, као и за коришћење информација из струке које су им доступне преко медија, Интернета и сл.. |
| **Садржај предмета***Теоријска настава*МЕНАЏМЕНТ: Пословна култура; Вођење и руковођење; Интерна комуникација; Председавање и вођење састанака;КОНКУРЕНТНА ПРЕДНОСТ:Односи са клијентима; Предност над конкурентима; Пословни предлози; Презентације; РЕКЛАМА И ПРОДАЈА: Реклама и клијенти; Реклама и Интернет; Извештај о продаји; Ефекат продаје; ФИНАНСИЈЕ: Прогнозе и резултати; Улагање у уметност; Потраживања; Уговарање закупа;РАДНО ОКРУЖЕЊЕ: Радна атмосфера; Продуктивност; Преговори са запосленима; ОДНОСИ ИЗМЕЂУ ФИРМИ: Пословна етика; Улазак на страна тржишта; Партнерства; Конференције;*Практична настава* Вежбе обухватају припрему, израду и одбрану семинарског рада из тематских области обухваћених теоријском наставом. |
| **Литература** 1. Business Benchmark, Student’s book, Advanced, аутор Guy Brook-Hart, издање: Cambridge University Press 2006 – 20102. Business Benchmark, Personal Study Book, Advanced, аутор Guy Brook-Hart, издање: Cambridge University Press 2006 – 20103. Advanced Grammar in Use, аутор Martin Hewings, издање: Cambridge University Press 2005 – 2010BEC2, 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 | 10 | писмени испит | - |
| практична настава | 10 | усмени испт | 30 |
| колоквијум-и | 30 | *..........* |  |
| семинар-и | 20 |  |  |