

Студијски програм: Пословна економија и финансије			
Назив предмета: Пословне комуникације			
Наставник: Драган С. Илић			
Статус предмета: Изборни			
Број ЕСПБ: 7			
Услов: 37 ЕСПБ			
Циљ предмета Успешност разумевања елементарних појмова комуникационог процеса; спознаја основних комуникационих вештина: активно слушање, ненасилна комуникација, емпатија, асертивност; разумевање суштинских предуслова за руковођење, пословно преговарање, пословну презентацију и јавни наступ. На тај начин студенти се оспособљавају за развој вештина неопходних за успешну пословну комуникацију. Стручно образовање и оспособљавање студената за пословно преговарање, уз иновирање њиховог знања и практичног искуства у примени вештина и способности које доприносе развоју добрих односа са свим циљним групама јавности у ИТ делатности, по највишим светским стандардима.			
Исход предмета Оспособљавање студената да дефинише појмове комуникације и пословне комуникације; открију улогу и значај комуникација у функционисању организације; разликују различите стилове комуницирања; развију одређене комуникационе вештине; препознају невербалне сигнале у комуникацији; припремају пословну презентацију; напишу пословно писмо, допис или извештај; припремају и одржавају пословни састанак; успешно преговарају.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Комуникологија, начин преношења поруке, вештина комуницирања, вербална комуникација, одлике стила у изражавању, основни видови саопштавања, обликовање говорног процеса, постизање креативности у говору, садржај говора, интерпретација, како да постанете добар говорник, невербална комуникација, усмеравање погледа, мимичка експресија - израз лица, слушање, покрети рукама, покрет у простору, положај тела (постура) у простору, распоред група у простору, односи са јавношћу, интерни и екстерни проток информација, пословни састанак, модел пословног састанка, презентација, сценарио, стратегија наступа, визуелна средства, писање, графоскоп, слајдови, рачунар, видео, филм, панел дискусија, округли сто, лична продаја, конференција, модел конференције, преговарање, лидерство, успешан лидер, технике и методе наступања у медијима, методе наступања у медијима, методе наступања у медијима, дигитална писменост и едукација, <i>Вежбе:</i> Ефикасно усмено и писмено комуницирање. Ефикасно продајно комуницирање. Развој преговарачких вештина. Примена различитих врста и облика пословног комуницирања. Коришћење визуелних средстава у комуникацији.			
Литература Основна: Капор-Стануловић Н., Врговић П., <i>Комуникација за менаџере</i> , Факултет техничких наука, Нови Сад, 2017. Newman, A., <i>Business Communication and character</i> , Cengage Learning, 11th edition, Boston, USA, 2022. Додатна: Guffey, M., Loewy, D., <i>Essentials of Business Communication</i> , Cengage Learning; 9th edition, Boston, USA, 2022.			
Број часова активне наставе		Теоријска настава: 2x15=30	Практична настава: 3x15=45
Методе извођења наставе Предавања се изводе комбинованом методом ("ex cathedra"/"case"). Теоретски наставни садржај излаже се методом " ex cathedra " коришћењем презентација; практични део предавања изводи се "case" методом уз употребу рачунарски презентованих случајева и примера који илуструју теоријски садржај.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	
практична настава	10	усмени испит	60
колоквијуми I и II	20(10+10)		