

Табела 5.2. Спецификација предмета

<b>Студијски програм:</b> Еколошко инжењерство		
<b>Назив предмета:</b> Пословне комуникације		
<b>Наставник:</b> Драган С. Илић		
<b>Статус предмета:</b> Изборни предмет 1		
<b>Број ЕСПБ:</b> 7		
<b>Услов:</b>		
<b>Циљ предмета</b>		
<p>Циљ предмета је да се студенти оспособе за развој вештина неопходних за успешну пословну комуникацију, а што подразумева: успешност разумевања елементарних појмова комуникационог процеса; спознаја основних комуникационих вештина: активно слушање, ненасилна комуникација, емпатија, асертација; разумевање суштинских предуслова за руковођење, пословно преговарање, пословну презентацију и јавни наступ. Циљ је, дакле, да се студенти стручно образују и оспособе 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.</p>		
<b>Исход предмета</b>		
<p>Студенти ће након положеног испита бити способни да дефинишу појмове комуникације и пословне комуникације; открију улогу и значај комуникација у функционисању организације; разликују различите стилове комуницирања; развију комуникационе вештине; препознају невербалне сигнале у комуникацији; припремају пословну презентацију; напишу пословно писмо, допис или извештај; припремају и одржавају пословни састанак; пословно преговарају.</p>		
<b>Садржај предмета</b>		
<i>Теоријска настава</i>		
<p>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, језик радија и телевизије, разумевањљ „он-лајн“ медија.</p>		
<i>Практична настава</i>		
<p>Ефикасно усмено и писмено комуницирање. Ефикасно продајно комуницирање. Развој преговарачких вештина. Примена различитих врста и облика пословног комуницирања. Коришћење визуелних средстава у комуникацији.</p>		
<b>Литература</b>		
<b>Обавезна:</b> Добријевић, Г. (2021). <i>Пословно комуницирање и преговарање</i> , Универзитет Сингидунум, Београд.		
<b>Допунска:</b>		
Ламза – Маронић, М., Главаш, Ј. (2008). <i>Пословно комуницирање</i> . Економски факултет, Осигек.		
Ивана Љ. Стојановић Прелевић (2018). <i>Пословна комуникација и етика</i> . Филозофски факултет, Ниш.		
Newman, A., Scot, O. (2016). <i>Business Communication</i> , Cengage Learning, 10 <sup>th</sup> edition, Boston, USA.		
Guffey, M., Loewy, D. (2017). <i>Business Communication: Process and Product</i> , Cengage Learning, 9 <sup>th</sup> edition, Boston, USA.		
<b>Број часова активне наставе</b>	<b>Теоријска настава:</b> 2x15=30	<b>Практична настава:</b> 3x15=45
<b>Методe извођења наставе</b>		
Предавања - усмена излагања и мултимедијалне презентације, интерактивне вежбе - студије случаја, израда задатака, дискусије, тимски рад / креативне радионице.		

<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	поена	<b>Завршни испит</b>	поена
активност у току предавања	5	писмени испит	/
практична настава / вежбе	5	усмени испит	60
колоквијуми	20	.....	
семинарски рад	10		