

SVEUČILIŠTE U MOSTARU
EKONOMSKI FAKULTET

STRUČNI STUDIJ „POSLOVNA EKONOMIJA“
180 ECTS BODOVA
PRVI CIKLUS

Mostar, svibanj 2017.god.

SMJER PODUZETNIŠTVO
180 ECTS

PRVA GODINA

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|----------------------|------|-----------|-------|--------|
| I semestar | | | | |
| Osnove ekonomije | 6 | | 45+15 | |
| Poslovna matematika | 6 | | 30+30 | |
| Osnove informatike | 6 | | 30+30 | |
| Trgovačko pravo | 6 | | 30+30 | |
| Engleski jezik I | 6 | | 30+30 | |
| Njemački jezik I | 6 | | 30+30 | |
| II semestar | | | | |
| Osnove statistike | 6 | | 30+30 | |
| Osnove računovodstva | 6 | | 30+30 | |
| Organizacija | 6 | | 30+30 | |
| Poduzetništvo | 6 | | 30+30 | |
| Engleski jezik II | 6 | | 30+30 | |
| Njemački jezik II | 6 | | 30+30 | |

DRUGA GODINA

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|---------------------------------|------|-----------|----------|--------|
| III semestar | | | | |
| Gospodarstvo BiH | 6 | | 30+30 | |
| Ekonomika poduzeća | 6 | | 30+30 | |
| Osnove menadžmenta | 6 | | 30+30 | |
| Obiteljsko poduzetništvo | 6 | | 30+30 | |
| Engleski jezik III | 6 | | 30+30 | |
| Njemački jezik III | 6 | | 30+30 | |
| IV semestar | | | | |
| Osnove oporezivanja u BiH | 6 | | 30+30 | |
| Menadžment ljudskih potencijala | 6 | | 30+30 | |
| Poslovne financije | 6 | | 30+30 | |
| Osnove marketinga | 6 | | 30+30 | |
| Stručna praksa | 6 | | 1 mjesec | |

TREĆA GODINA

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|-------------------------------|------|-----------|-------|--------|
| V semestar | | | | |
| Istraživanje tržišta | 6 | | 30+30 | |
| Poslovno planiranje | 6 | | 30+30 | |
| Menadžment nabave i logistika | 6 | | 30+30 | |
| Tržište kapitala | 6 | | 30+30 | |
| Elektroničko poslovanje | 6 | | 30+30 | |

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|--------------------------|------|-----------|----------|--------|
| VI semestar | | | | |
| Marketinška komunikacija | 5 | | 30+30 | |
| Poduzetnička radionica | 5 | | 30+30 | |
| Upravljanje prodajom | 5 | | 30+30 | |
| Strategije novih poslova | 5 | | 30+30 | |
| Stručna praksa | 5 | | 1 mjesec | |
| Završni rad | 5 | | | |

- Student bira jedan strani jezik od ponuđenih

SMJER TURISTIČKO POSLOVANJE
180 ETCS

PRVA GODINA

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|----------------------|------|-----------|-------|--------|
| I semestar | | | | |
| Osnove ekonomije | 6 | | 45+15 | |
| Poslovna matematika | 6 | | 30+30 | |
| Osnove informatike | 6 | | 30+30 | |
| Trgovačko pravo | 6 | | 30+30 | |
| Engleski jezik I | 6 | | 30+30 | |
| Njemački jezik I | 6 | | 30+30 | |
| II semestar | | | | |
| Osnove statistike | 6 | | 30+30 | |
| Osnove računovodstva | 6 | | 30+30 | |
| Organizacija | 6 | | 30+30 | |
| Poduzetništvo | 6 | | 30+30 | |
| Engleski jezik II | 6 | | 30+30 | |
| Njemački jezik II | 6 | | 30+30 | |

DRUGA GODINA

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|---------------------------|------|-----------|----------|--------|
| III semestar | | | | |
| Gospodarstvo BiH | 6 | | 30+30 | |
| Ekonomika poduzeća | 6 | | 30+30 | |
| Osnove menadžmenta | 6 | | 30+30 | |
| Osnove turizma | 6 | | 30+30 | |
| Engleski jezik III | 6 | | 30+30 | |
| Njemački jezik III | 6 | | 30+30 | |
| IV semestar | | | | |
| Osnove oporezivanja u BiH | 6 | | 30+30 | |
| Turistička geografija | 6 | | 30+30 | |
| Poslovne financije | 6 | | 30+30 | |
| Osnove marketinga | 6 | | 30+30 | |
| Stručna praksa | 6 | | 1 mjesec | |

TREĆA GODINA

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|--------------------------------------------------|------|-----------|-------|--------|
| V semestar | | | | |
| Istraživanje tržišta | 6 | | 30+30 | |
| Poslovno planiranje | 6 | | 30+30 | |
| Hotelski menadžment | 6 | | 30+30 | |
| Poslovanje turističkih agencija | 6 | | 30+30 | |
| Informacijski sustavi u turizmu i ugostiteljstvu | 6 | | 30+30 | |

| Predmet | ECTS | Nastavnik | P+V | Vježbe |
|------------------------------------|------|-----------|----------|--------|
| VI semestar | | | | |
| Marketinška komunikacija | 5 | | 30+30 | |
| Specifični oblici turizma | 5 | | 30+30 | |
| Upravljanje prodajom u turizmu | 5 | | 30+30 | |
| Poslovanje ugostiteljskih poduzeća | 5 | | 30+30 | |
| Stručna praksa | 5 | | 1 mjesec | |
| Završni rad | 5 | | | |

- Student bira jedan strani jezik od ponuđenih

PRVA GODINA

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Osnove ekonomije | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij, I ciklus | | | Godina Studija | 1. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | I | Broj sati po semestru (p+v+s) | 45+15 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 1.godine preddiplomskoga stručnog studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovog kolegija su: na jasan način studentima dati uvod i pojasniti osnovna načela i zakonitosti suvremene tržišne ekonomije. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ovladati osnovnim pojmovima u ekonomiji, - razumjeti zakonitosti mikroekonomije, makroekonomije i međunarodne ekonomije, - razviti ekonomski način razmišljanja - analizirati uzročno – posljedične odnose na pojedinačnim tržištima i ukupnom gospodarstvu | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <ul style="list-style-type: none"> - Pojam, predmet, terminologija i metodologija ekonomske znanosti - Povijesni razvoj ekonomske misli - Oskudnost resursa i proizvodne mogućnosti - Alternativni ekonomski sustavi - Tržište i država kao regulirajući mehanizmi društvene reprodukcije - Poduzeća i organiziranje proizvodnje - Ponašanje potrošača - Tržište (ponuda, potražnja, elastičnost) - Tržište radne snage, kapitala i prirodnih resursa - Financijsko tržište - Tržišne strukture (potpuna konkurencija, monopol, oligopol, monopolistička konkurencija) - Bruto domaći proizvod i narodni dohodak - Agregatna ponuda i potražnja - Makroekonomske politike (monetarna, fiskalna, politika ekonomskih odnosa s inozemstvom, politika dohodaka) - Inflacija, nezaposlenost i poslovni ciklusi - Gospodarski rast i razvoj - Teorija i politika vanjske trgovine - Bilanca međunarodnih transakcija i devizni tečajevi | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------|---------------|
| <i>Studentske obveze</i> | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | | |
| Seminarski rad | 30 | 1 | 20% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 50 | 2 | 60% | |
| Usmeni ispit | 30 | 1 | 20% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | Samuelson, A. P., Nordhaus, D. W., Ekonomija, 19 izdanje, Mate, Zagreb, 2011. | | | |
| Dopunska literatura: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Mankiw, G., Osnove ekonomije. Mate, Zagreb, 2006. 2. Polovina S, Medić Đ., Osnove ekonomije. Priručnik za studij ekonomije uz udžbenik P.Samuelson-W, Nordhaus, Medinek, Zagreb, 2002. 3. Prlić, J., Marić, Ž., Kratak tečaj ekonomije, Sveučilište u Mostaru (Ekonomski fakultet), South-East – Institut za strateške međunarodne studije, Mostar, 2003. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|---------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Poslovna matematika | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | 1. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | I | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 1. godine Stručnog studija Poslovne ekonomije | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su: Upoznavanje studenata s osnovnim pojmovima i analizom funkcija, s odgovarajućim ekonomskim primjenama, te osnovnim pojmovima financijske matematike. Učenjem kroz interakciju na nastavi stječu se temeljna znanja i sposobnosti razumijevanja, upravljanja i analize različitih tipova zadataka i problema. Omogućiti studentima razumijevanje literature i razvijanje sposobnosti mišljenja i logičkog zaključivanja.</p> | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Kolegij je koncipiran tako da studentu daje osnovna teorijska znanja, ali s naglaskom na praktičnu primjenu u rješavanju i objašnjavanju određenih poslovnih problema. Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Koristiti osnovne matematičke pojmove iz navedenih nastavnih jedinica u odgovarajućim ekonomskim primjenama. - Analitički pristupiti analizi određenog ekonomskog problema, interpretirati rezultate i logički izvesti zaključak. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Kolegij će obuhvatiti slijedeća poglavlja: Osnovni pojmovi i analiza realne funkcije realne varijable s odgovarajućim ekonomskim primjenama: osnovni pojmovi funkcijskih odnosa i povezanosti ekonomskih pojava (i pojava općenito), područje definiranosti funkcija, asimptote, monotonost i ekstremi funkcija, s naglaskom na ponašanje ekonomskih funkcija. Drugi dio kolegija daje osnove financijske matematike: osnove kamatnog računa, vremenska vrijednost novca i različiti modeli obračun zajmova.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <p>Aktivno sudjelovanje u nastavi, zadaće, završni ispit. Student će se ocjenjivati temeljem:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rezultata postignutih na kolokvijima i testovima, te - završnom ispitu. | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |

| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar <i>Europskoga sustava prijenosa bodova</i> | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 2 | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 90 | 3 | 75% |
| Usmeni ispit | 30 | 1 | 25% |
| Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | |
| Obvezna literatura: | 1. Pavlović, I.: <i>Poslovna matematika za ekonomiste – drugo dopunjeno izdanje</i> , Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Sveučilište u Dubrovniku, Sveučilište u Mostaru, Mostar, 2005. | | |
| Dopunska literatura: | 1. Babić, Z., Tomić-Plazibat, N., Aljinović, Z.: <i>Matematika</i> , Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet Split, Split, 2008. 2. Babić, Z., Tomić-Plazibat, N., Aljinović, Z.: <i>Matematika u ekonomiji</i> , Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet Split, Split, 2009. 3. Barnett, R. A., Ziegler M. R., Byleen K. E.: <i>Primijenjena matematika za poslovanje, ekonomiju, znanost o živom svijetu i humanističke znanosti</i> , MATE d.o.o. Zagreb, Zagreb, 2006. 4. Šego, B., <i>Matematika za ekonomiste</i> , Potecon d.o.o., Zagreb, 2000. | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Nastava i vježbe se izvode kao auditorne. Ispit se sastoji od pismenog i usmenog dijela, a polaže se nakon odslušanij predavanja i vježbi. Studenti pišu dva kolokvija tijekom semestra. Pozitivno ocijenjeni kolokviji mijenjaju pismeni dio ispita. Studenti mogu položiti i usmeni dio ispita kroz dva testa. Konačna ocjena je srednja vrijednost pozitivnih ocjena ostvarenih na oba kolokvija i testa. Student koji nije postigao prihvatljiv rezultat na kolokvijima pismeni dio ispita može polagati tijekom ispitnih rokova. Usmeni dio ispita može se polagati i tijekom ispitnog roka. Student koji ostvari pozitivnu ocjenu iz prvog i drugog kolokvija i testa ne treba izlaziti na usmeni dio ispita. | | |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------|------------------------------------|----------------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Osnove informatike | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | 1. godina |
| ECTS vrijednost boda: | 6 | <i>Semestar</i> | I | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | nema | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 1.godine prediplomskog studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> • upoznati studente s ulogom teorijske, tehničke, praktične i primjenjene informatike za razvoj organizacijskih sustava, • razumjeti društvene i ekonomske implikacije razvoja informatike • razvijati timski rad u informatizaciji poslovnih procesa • znati služiti se odgovarajućim primjenskim programima u rješavanju zadataka na radnom mjestu • moći samostalno izgrađivati modele podataka i pisati procedure, funkcije i programe u objektno orijentiranim programskim jezicima. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslužaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> • prikazati jednostavne koncepte teorijske informatike • primjeniti logičke strukture programiranja u algoritmima • razumijeti objektno orijentirane programske jezike • samostalno razvijati programe i rješavati zadatke u C# programskom jeziku. • izgraditi i primjeniti modele podataka u informatizaciji poslovnih procesa <ul style="list-style-type: none"> • objavljivati hipermedijalnih dokumenata na World Wide Webu • izgraditi i prezentirati projekt informatizacije odabranog poslovnog procesa u poduzeću. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Kolegij će sadržavati sljedeća poglavlja: Pojami informatika. Matematičke i logičke osnove rada računala. Arhitektura i organizacija računala. Softver (sustavni i aplikativni). Operacijski sustavi. Informacijski sustavi. Programi i programiranje. Računalne mreže i usluge globalne računalne mreže Internet. Oblikovanje baza podataka i upitni jezici.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | | | Timski zadaci |
| | Konzultacije | | | | Ostalo |
| | <p>Napomene: Predavanja će imati obavijesni karakter i biti će teorijski uvod za rješavanje praktičnih zadataka. Vježbe će se izvoditi u računalnoj učionici i oblikovane su tako</p> | | | | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------|
| | da student rješava praktične informatičke zadatke. Studenti će se služiti odgovarajućim programskim jezicima, razvojnom okolinom za razvoj poslovnih aplikacija, sustavima za upravljanje bazama podataka i upitnim jezicima, sofverom za izradu web stranica i njihovo objavljivanje. Samostalni zadaci će se temeljiti na usvojenim znanjima na predavanjima i vježbama. Posebno će se na predavanjima i vježbaam poticati interaktivnost i timski rad. | | | |
| Studentske obveze | Završni ispit; zadaće; pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi. Studenti će se ocjenjivati temeljem: <ul style="list-style-type: none"> • Aktivnog sudjelovanja na nastavi. • Pisanja i predavljanja domaćih uradaka • Rada u malim skupinama (timovima) • Pismenog dijela ispita | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja (kolokviji) | Prezentacija i zadaća |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i aktivno sudjelovanje | 60 | 0,30 | 5% | |
| Kolokvij I | 50 | 1,80 | 30% | |
| Kolokvij II | 70 | 2,10 | 35% | |
| Prezentacija I | 15 | 0,60 | 10% | |
| Prezentacija II | 15 | 0,60 | 10% | |
| Prezentacija III | 15 | 0,60 | 10% | |
| Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Markić, Brano (2008), Informatika, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru - Ž. Panian, I. Strugar, Informatizacija poduzeća, 1. izd., Ekonomski fakultet, Zagreb, 2013. | | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Bosilj Vukšić, V., Pejić Bach, M. (ur.): "Poslovna informatika", Element, Zagreb, 2012., 2. izmijenjeno izdanje - Vlahović, N., Horvat, I., Jaković, B., Milanović Glavan, Lj., Suša, D., Zoroja, J., (2013): "Temeljne vještine poslovne informatike", 1. izdanje, Mikrorad, Zagreb, 2013. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu, tolerirase 25 % izostanaka (4 izostanka). | | | |
| Naziv kolegija | | Kod kolegija | | |

| | | Trgovačko pravo | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|-------|
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | 1. | |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | I | | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Upis na prvu godinu studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | | |
| <i>Asistent</i> | - | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | - | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | - | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovog kolegija su: Upoznati studente sa važnosti stjecanja znanja iz kolegija Trgovačkog prava, a posebno s sklapanjem ugovora s kojima će se susretati u svome radu. Poznavanje pravnog oblika društva u kojem će raditi i društva s kojim će poslovati. | | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći: Studenti će steći opća i posebna znanja o sustavu trgovačkog prava u Bosni i Hercegovini kao i složenost ustroja Bosne i Hercegovine u ovom području prava (dva entiteta, dva zakona o obveznim odnosima itd.), uključujući važne elemente kada se radi o sklapanju ugovora, izmjeni ugovornih odredbi, prestanak ugovora. Zatim će steći znanja o društvima kao i rješavanje različitih problema u svezi s društvima kao i specifičnosti u ovom dijelu prava u Bosni i Hercegovini (dva entiteta, dva zakona o gospodarskim društvima). Studenti stječu znanja vezano za osnivanje i djelovanje društava osoba i društava kapitala. | | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Pojam i predmet trgovačkog prava. Povijest trgovačkog prava Odnos trgovačkog prava prema drugim granama prava odnosno razgraničenje trgovačkog i drugih grana prava. Sklapanje, izmjena i raskid trgovačkog ugovora. Tumačenje trgovačkog ugovora. Trgovačko ugovorno pravo-posebni dio. Pojedini ugovori trgovačkog ugovornog prava. Pojam i predmet prava društava. Društva osoba i društva kapitala. Pravna osobnost i društva. Imovina i vlasništvo. Gospodarska društva. Oblici društva. Posebni oblici društva.Zadruga. Pravo vrijednosnih papira. Podjela vrijednosnih papira. Promet vrijednosnim papirima. Pojedinačni vrijednosni papiri-mjenica, ček, dionica, obveznica, teretnica, skladišnica, polica osiguranja. | | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave(označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | | |
| | Napomene: | | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | Završni ispit, seminarski rad, pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi. Tijekom semestra se vodi evidencija o prisustvovanju nastavi. Uvjet za potpis je pohađanje 70% ukupne nastave. Uvjet za pristupanju ispitu je potpis. | | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | | |

| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | | | |
| Seminarski rad | | | |
| Kolokvij (2) | | | 100% |
| Pismeni ispit | | 6 | 100% |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>Tijekom godine bit će organizirana dva kolokvija. Uvjet za pristup drugom kolokviju je pozitivno ocjenjen prvi kolokvij. Ukupna pozitivna ocjena prvog i drugog kolokvija predstavlja srednju vrijednost oba kolokvija. Alternativno, studenti mogu ostvariti ocjenu putem pismenog ispita tijekom ispitnog roka. Student koji ostvari pozitivnu ocjenu iz prvog i drugog kolokvija, ne treba izlaziti na pismeni dio ispita.</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način:</p> <p>A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | 1.M.Jurilj, Z.Česić, Trgovačko ugovorno pravo-opći dio, Sveučilište u Mostaru, Mostar 2009. 2.B.Lukšić, Trgovačko pravo, Split,2003. 3.V.Gorenc, Trgovačko pravo, Školska knjiga, 1997. 4.Z. Česić, Pravo trgovačkih društava, Knin 2007. 5.M. Džidić, Pravo društava, Mostar, | | |
| Dopunska literatura: | 1. Zakon o obveznim odnosima FBiH „Službene novine FBiH“ broj:29/03 i 42/11.“ Službeni list SFRJ“BROJ: 39/85, 45/89, 57/89. „Službeni list RBiH“ broj:2/92, 13/93 i 13/94. 2. Zakon o gospodarskim društvima, „Službene novine FBiH“broj:23/99, 45./00, 2/02, 29/03, 68/05, 91/07, 84/08, 88/08, 7/09, 75/13. 3. Zakon o mjenici, „Službene novine FBiH“ broj:32/00, 28/03. 4. Zakon o čeku „Službene novine FBiH“broj:32/00 5. Zakon o vrijednosnim papirima, „Službene novine FBiH“, broj:85/08. 6. Zakon o tržištu vrijednosnim papirima, „Službene novine FBiH“ BROJ:85/08. 7. P.Rastovčan, Vrijednosni papiri –mjenica i ček, Zagreb,1988. 8. D. Mlikotin, H.Horak i dr.Praktikum Trgovačkog prava, Zagreb, 2005. 9. J.Barbić, Pravo društava, Knjiga prva, Opći dio, 3 izmjenjeno izdanje, Zagreb, 2008. 10. J.Barbić, Pravo društava, Knjiga II, Društva kapitala, 3 izmj. i dopunjeno izdanje, Zagreb, 2005. | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | |

| | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|----------------------------------------|---------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Engleski jezik I | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij - Prvi ciklus | | | Godina Studija | I. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | I. | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Izborni | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Svi studenti prve godine stručnoga studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pružiti studentima teorijska znanja iz oblasti jezika struke – poslovni engleski - Podučiti studente četirima jezičnim vještinama: slušanje, pisanje, čitanje i govorenje, vezano za tematske cjeline iz suvremenog poslovanja - Sustavno ponavljati gramatičke cjeline nužne za dobru komunikaciju u poslovnom svijetu - Uvesti studente u samostalno korištenje stručne literature i rječnika - Podučiti studente osnovama prevođenja stručne literature - Razvijati jezičnu kompetenciju | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Koristiti se stručnom literaturom na engleskom jeziku - Koristiti stručne rječnike - Tečno na engleskom jeziku razgovarati o ekonomskim temama - Ispravno koristiti engleske gramatičke konstrukcije - Prevoditi stručnu literaturu | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Kolegij obuhvaća pet tematskih jedinica (Unit 1-5) iz područja ekonomije, kao što su Company structures, The Departments in a Company, Recruitment, A job advertisement, Retailing, etc.; zatim također kolegij pokriva i niz gramatičkih cjelina kao što su English tense system, if clauses, etc. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <p>Studenti su dužni:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redovito pohađati predavanja i vježbe - Aktivno sudjelovati u nastavi - Pisati domaće zadaće - Kod kuće se pripremati za nastavu - Pisati završni pismeni ispit | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |
| | | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | | |

| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 2 | 20% |
| Pismeni ispit | 100 | 4 | 80% |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Skripta s gramatičkim tematskim cjelinama i prezentacijama sa predavanja - Tullis, G. Trappe, T. <i>New Insights into Business</i>, Student's book, Longman, Pearson Education Ltd., 2000 - Tullis, G. Trappe, T. <i>New Insights into Business</i>, Workbook, Longman, Pearson Education Ltd., 2000 | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Špiljak, V., Ivir, V. Englesko-hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2004. - Filipović, R., Englesko-hrvatski rječnik, Zora, Zagreb, 1971. - Filipović, R., An Outline of English Grammar, Školska knjiga, Zagreb, 1988 - Urbany, M., Business Letters in English, Englesko poslovno dopisivanje, Školska knjiga, Zagreb, 1983. | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave Pohađanje nastave je obvezno. Tolerira se 20% izostanaka i njih nije potrebno opravdati. Sve domaće zadaće su obavezne. | | |

| | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Njemački jezik 1 | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | I. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | I | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+15+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Izborni | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | studenti koji su upisali studij Poslovne ekonomije | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovoga kolegija su: <ul style="list-style-type: none"> • upoznati studente s povijesnim, kulturnim i civilizacijskim posebnostima zemalja njemačkoga govornog područja kao i vodećih zemalja unutar Europe ali i šire • razviti kod studenata receptivne i produktivne jezične vještine te kontrastivni i interkulturalni pristup temama • razviti kod studenata sigurnost u kreativnoj uporabi jezika • proširiti znanje iz gramatike i vokabulara | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći: <ul style="list-style-type: none"> • prepoznati i objasniti posebitosti koje su karakteristične za kulturnu i jezičnu zbilju zemlja njemačkoga govornog područja • usporediti i kontrastirati kulturnu i jezičnu zbilju u Bosni i Hercegovini, odnosno Hrvatskoj • definirati politički ustroj svake pojedine zemlje njemačkoga govornog područja i usporediti ga s političkim ustrojem Bosne i Hercegovine i Hrvatske | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Proširuje se gramatičko znanje općenito s naglaskom na modalnim glagolima, redu riječi u rečenici, oznakama vremena, komparaciji, prijedlozima s dativom i akuzativom i odnosnim zamjenicama. U igrama po ulogama obrađuju se različite situacije razgovora i uvježbava pozdravljanje pri dolasku, susretu i rastanku u različitim osobnim situacijama, predstavljanje sebe i drugih u privatnom okruženju, „small talk“ – neobavezna konverzacija u privatnom okruženju, telefoniranje (privatni razgovori), situacije na putovanju (u zrakoplovu, vlaku, taksiju, na kolodvoru raspitati se za put, hotel i sl.). Osnovni podatci o zemljama njemačkoga govornog područja (svakoj sa svojim posebitostima) s posebnim osvrtom na kratki povijesni pregled Njemačke. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <ul style="list-style-type: none"> - pohađati nastavu i sudjelovati u nastavnome procesu - pisati test - polagati usmeni ispit | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |
| | | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | | |

| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | 0% |
| Samostalni zadaci | 30 | 1 | 10% |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 60 | 2 | 50% |
| Usmeni ispit | 30 | 2 | 40% |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Sukladno čl. 3 Pravilnika o ocjenjivanju da bi pristupio završnom ispitu koji se sastoji od pismenoga i usmenog dijela student je dužan ostvariti minimalan broj bodova od ukupne ocjene. Tijekom semestra pišu se dva kolokvija. U konačnu ocjenu ulaze rezultati kolokvija, završnoga ispita, angažiranosti tijekom nastave i izvršenja samostalnih zadataka (domaćih uradaka). Student se oslobađa završnoga ispita, ako položi oba kolokvija. Iznimno pristupa pisanju završnoga ispita, ako nije zadovoljan ocjenom iz kolokvija.</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | Čičin-Šain Buljan, M./Kosanović, J./Štampalija, A. (2003.): <i>Poslovni njemački 1</i> , Mikrorad, Ekonomski fakultet, Zagreb – (Einheit 1 i Einheit 2); Hurm. A./Uroić, M. (2004.): <i>Njemačko-hrvatski rječnik</i> , Školska knjiga, Zagreb. (ili starija izdanja); Jakić, B./Hurm, A. (2004.): <i>Hrvatsko-njemački rječnik</i> , Školska knjiga, Zagreb. (ili starija izdanja); | | |
| Dopunska literatura: | Kokoruš-Hansen, R./Matešić, J./Pečur-Medinger, Z./Znika, M. (2005.): <i>Deutsch-kroatisches Universalwörterbuch</i> , Nakladni zavod Globus, Institut za hrvatski jezik i jezikoslovlje, Zagreb; Vekarić, S./Radić, S. (1983.): <i>Poslovno-privredni rečnik</i> , 2. dop. izd., Privredni pregled – Beograd; Wahrig (2001.): <i>Deutsches Wörterbuch</i> , Bertelsmann Lexikon Verlag, ili neki drugi jednojezični rječnik njemačkoga jezika po osobnom odabiru. Glovacki-Bernardi, Z. (1996.): <i>Osnove njemačke gramatike</i> , Školska knjiga, Zagreb, ili neka druga gramatika njemačkoga jezika po osobnom odabiru. | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | |

| | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------|-------------------------------|-----------------|
| Naziv kolegija | OSNOVE STATISTIKE | | | Kod kolegija | |
| Studijski program Ciklus | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 1. |
| ECTS vrijednost boda: | 6 | Semestar | II | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| Status kolegija: | Obvezni studija | Preduvjeti: | Nema | Usporedni uvjeti: | Nema |
| Pristup kolegiju: | Studenti prve godine preddiplomskog stručnog studija | | | Vrijeme održavanja nastave: | Prema rasporedu |
| Nositelj kolegija/nastavnik: | | | | | |
| Kontakt sati/konzultacije: | | | | | |
| E-mail adresa i broj telefona: | | | | | |
| Asistent | | | | | |
| Kontakt sati/konzultacije: | | | | | |
| E-mail adresa i broj telefona | | | | | |
| Ciljevi kolegija: | Ciljevi ovog kolegija su: <ul style="list-style-type: none"> - Razvijanje statističkog načina mišljenja i komunikacije, - Usvajanje osnovnih statističkih pojmova i operativnih statističkih metoda za obradu i analizu podataka, - Osposobljavanje student za uspješno korištenje statističkih metoda u okviru realne poslovne prakse . | | | | |
| Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije): | Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći: <ul style="list-style-type: none"> - Primijeniti statističke postupke pri rješavanju problema, - Interpretirati rezultate dobivene statističkim izračunima, - Primijeniti računala i ostale informacijsko komunikacijske tehnologije kao pomoćno sredstvo pri obradi rezultata primarnih ili sekundarnih istraživanja, - Koristiti program MS Excela za obradu podataka, crtanje grafikona i korištenje alata Analiza podataka. | | | | |
| Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko): | <p>Osnovni pojmovi u statistici - Pojam statistike, statistički skup i njegovo definiranje, statističko obilježje, vrste i mjerne skale, statistički podaci.</p> <p>Obrada i prikazivanje statističkih podataka – Grupiranje podataka, pojam statističkog niza, tabelarno i grafičko prikazivanje statističkih nizova.</p> <p>Analiza statističkih nizova - Srednje vrijednosti numeričkih nizova, mjere disperzije podataka, mjere asimetrije i zaobljenosti.</p> <p>Korelacija i regresija - Pearsonov koeficijent linearne korelacije Spearmanov koeficijent korelacije ranga; Modeli regresije, model jednostavne linearne regresije, deskriptivno statistička analiza reprezentativnosti modela jednostavne linearne regresije, ostali modeli regresije.</p> <p>Analiza vremenskih nizova - Pojam, vrste i grafički prikaz vremenskih nizova, pokazatelji dinamike, individualni i skupni indeksi, model linearni trend i ostali modeli trenda, prognoziranje pomoću linearnog trenda</p> | | | | |
| Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom) | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| Napomene: Metode izvođenja nastave su prilagođene sadržaju kolegija i očekivanim kompetencijama. Teorijski nastavni sadržaji i prikaz statističkih metoda izlaže se kroz predavanja, a na vježbama se koriste primjeri statističkih | | | | | |

| | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------|
| | podataka za prikaz načina obrade, tabelarno i grafičko prikazivanje, izračun pokazatelja deskriptivno-statističke analize kao i interpretacija dobivenih rezultata. Studenti mogu koristiti mogućnosti dodatnih objašnjenja u terminima predviđenim za konzultacije, a koji su objavljeni na službenoj web stranici fakulteta. | | | |
| Studentske obveze | Studentske obveze su: pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi; samostalno rješavanje zadataka; polaganje pismenog i usmenog dijela ispita. | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 1 | 10% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 60 | 3 | 60% | |
| Usmeni ispit | 30 | 2 | 30% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Studenti će se ocjenjivati na temelju prisutnosti i sudjelovanja u nastavi i završnog ispita. <u>Pohađanje nastave i aktivnost na nastavi:</u> Za prisutnost studenata na predavanjima i vježbama (najmanje 70%) može se postići do 4% udjela u ocjeni, za aktivnost u nastavi – 6 % (aktivnost na vježbama u rješavanju zadataka i izradi poslovnog plana). <u>Završni ispit</u> se sastoji od pismenog i usmenog dijela, a ocjenjuju se na sljedeći način, Studenti koji redovito pohađaju nastavu mogu ispit polagati preko kolokvija, i to dva kolokvija od kojih svaki ima po 45% udjela u ocjeni. Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ol style="list-style-type: none"> Marijanović, Z. (2016): <i>Statistika</i>, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru. Papić, M. (2005): <i>Primijenjena statistika u MS Excelu</i>, ZORO, Zagreb, 2005. | | | |
| Dopunska literatura: | <ol style="list-style-type: none"> Bowerman, B.L., O'Connell, R.T. (2007): <i>Business Statistics in Practice</i>, McGraw-Hill/Irvin. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Organizacija | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | 1. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | II | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30 + 30 + 0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Upoznati studente sa značajem i ulogom organizacije u poslovnom životu • Istaknuti važnost organiziranja kao jedne od temeljnih funkcija menadžmenta • Objasniti proces projektiranja organizacije • Definirati i analizirati čimbenike o kojima ovisi izbor odgovarajućeg oblika (vrste) organizacijske struktura • Upoznati studente sa suvremenim trendovima u organizaciji | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razumjeti proces projektiranja organizacije, posebice proces projektiranja organizacijske strukture • Prepoznati i razumjeti najvažnije unutarnji i vanjske čimbenike organizacije • Aktivno sudjelovati u planiranju, izvođenju i kontroli organizacijskih projekata • Samostalno ili timski obavljati poslove organiziranja različitih poslovnih aktivnosti • Kritički raspravljati o pitanjima i problemima iz oblasti organizacije i organiziranja | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Kolegij će obuhvatiti poglavlja vezana za opća obilježja organizacije, teorije organizacije, proces projektiranja organizacije s posebnim naglaskom na izbor i oblikovanje kvalitetne organizacijske strukture. Također će se prezentirati suvremeni trendovi u organizaciji te organizacijska dinamika.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------|
| Studentske obveze | Pohađanje nastave i aktivno sudjelovanje 2 kolokvija ili pismeni ispit Usmeni ispit | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | | | | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | | | | |
| Usmeni ispit | | | | |
| Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | | |
| Obvezna literatura: | Lesko Bošnjak, L., Malić Bandur, K.,(2016.), <i>Poslovna organizacija</i> , Ekonomski fakultet Sveučilište u Mostaru, Mostar | | | |
| Dopunska literatura: | Kordić, D., (1997.), <i>Organizacija poduzeća</i> , Narodni list, Mostar Sikavica, P., (2011.), <i>Organizacija</i> , Školska knjiga, Zagreb | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu, toleriraju se 3 izostanka. | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------|------------------------------------|---------|
| <i>Naziv kolegija</i> | PODUZETNIŠTVO | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I CIKLUS | | | Godina Studija | 1 |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | II | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30 + 30 |
| <i>Status kolegija:</i> | OBVEZNI studija | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovog kolegija su: upoznati studente s temeljnim pojmovima o poduzetništvu i malim i srednjim poduzećima, važnosti poduzetništva za ekonomski razvoj, poduzetničkim mogućnostima, poticajima, inovacijama i poduzetništvu, uvjetima razvoja poduzetništva, osobinama poduzetnika, oblicima organiziranja malog gospodarstva, poduzetničkim alternativama, poduzetničkoj infrastrukturi, resursima malih poduzeća, poslovnom procesu, analizi isplativosti ulaganja u novi posao, nabavi i upravljanju zalihama, te motivirati studente za opredjeljenje za pokretanje vlastitog posla i sudjelovanje u poduzetničkom timu, te u izradi poslovnog plana. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Osmisliti poduzetnički projekt i način ulaska u svijet poduzetništva 2. Definirati poslovni koncept i valorizirati različite aspekte poduzetničkog pothvata. 3. Analizirati stanje i procese u okruženju bitna uspješnost poslovnog pothvata/ novog poduzeća. 4. Analizirati unutrašnje stanje, snage i slabosti, te potrebe poduzeća u domeni različitih poslovnih situacija u kojima poduzetnici djeluju. 5. Analizirati i interpretirati efekte različitih poduzetničkih alternativa. 6. Dizajnirati i uspostaviti organizaciju i tehnologiju za realizaciju poslovnog poduhvata. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Poduzetništvo u ek. teoriji, poduzetništvo i ek. razvoj, poduzetništvo i poduzetnička ekonomija, budućnost poduzetništva, temeljni pojmovi poduzetnik i poduzetništvo, osobine poduzetnika, izvori poduzetništva, poduzetnički poticaji, uvjeti razvoja poduzetništva, inovativnost i poduzetništvo, mala i srednja poduzeća, životni ciklus malih poduzeća, prednosti i slabosti malog poduzeća, oblici organiziranja malog gospodarstva i postupak registracije, poduzetnička infrastruktura, poduzetničke alternative: osnivanje novog poduzeća. kupovina poduzeća, franšizing, nasljeđivanje poduzeća, poduzetništvo žena, poduzetništvo mladih, poslovni plan, poslovanje maloga poduzeća, poduzetnički resursi, poslovni proces maloga poduzeća, oblikovanje, nabava i upravljanje zalihama, istraživanje tržišta, marketing i prodaja, kapacitet i vrste kapaciteta, analiza isplativosti ulaganja u novi posao, financije malog poduzeća, budžetiranje, kalkulacija., rezultati poslovanja malog poduzeća i financijski pokazatelji. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|---------------|
| Studentske obveze | Pohađati predavanja i vježbe, istražiti i prezentirati praktične primjere iz prakse, | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 1 | 15% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 60 | 4 | 70% | |
| Usmeni ispit | 10 | 1 | 15% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ol style="list-style-type: none"> Buble, M., Klepić, Z.: Menadžment malih poduzeća Osnove poduzetništva, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar 2007. Buble, M., Buble, M.: Poduzetništvo, ASPIRA, Split, 2014. | | | |
| Dopunska literatura: | <ol style="list-style-type: none"> Hisrich, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D. A.: Poduzetništvo, sedmo izdanje, Mate Zagreb, Zagreb 2011. Barringer, B.R., Ireland, R.D.: Poduzetništvo Uspješno pokretanje novih poduhvata, treće izdanje, Centar za razvoj poduzetništva Tuzla, Tuzla 2010. Kuratko, D. F., Hodgetts, R.M.: seventh edition, Entrepreneurship Theory, Process, Practice, Thomson South Western, 2007. Bygrave, W., Zacharakis, A.: Entrepreneurship, John Wiley & Sons, 2008. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | OSNOVE RAČUNOVODSTVA | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 1. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | II | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | nema | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 1. godine preddiplomskog stručnog studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Upoznati studente s osnovnim računovodstvenim principima i njihovoj ulozi u kreiranju računovodstvenih informacija kao izvora informacija za donošenja odluka kako internim tako i vanjskim korisnicima • Stjecanje osnovnih znanja i vještina o računovodstvenim kategorijama i njihovim obuhvatu u financijskim izvještajima • Upoznavanje studenta sa vještinama evidentiranja poslovnih promjena • Stjecanje specifičnih znanja o temeljnim elementima financijskih izvještaja s naglaskom na izvještaj o financijskom položaju i izvještaj o dobiti | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - objasniti osnovne karakteristike jednostavnog i dvojnog sustava knjigovodstva, - identificirati ulogu i značaj temeljnih poslovnih knjiga - kategorizirati temeljne financijske izvještaje te identificirati temeljne karakteristike njihovih osnovnih elemenata - analizirati računovodstvene politike adekvatne za specifičnost računovodstvenog tretmana imovine, obveza, kapitala - analizirati računovodstvene politike adekvatne za specifičnost računovodstvenog tretmana prihoda, rashoda te utvrđivanja financijskog rezultata - identificirati i usporediti specifičnosti računovodstvenog tretmana proizvodne i trgovačke djelatnosti | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Kolegij donosi temeljna znanja o: računovodstvenom sustavu kao izvoru informacija u poslovnim subjektima, o sadržaju temeljnih financijskih izvještaja, sadržaju i fazama računovodstvenog procesa, računovodstvenom praćenju tipičnih poslovnih događaja i promjena na imovini, obvezama, kapitalu, prihodima i rashodima. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------|
| Studentske obveze | <ul style="list-style-type: none"> • Studenti su obvezni pohađati i aktivno sudjelovati u nastavi • Studenti će se ocjenjivati temeljem završnog ispita | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova (Primjer) | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Predavanja | 30 | 1 | 0% | |
| Vježbe | 30 | 1 | 0% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 90 | 3 | 80% | |
| Usmeni ispit | 30 | 1 | 20% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja: S obzirom da se radi o temeljnom kolegiju iz računovodstva, studenti će se ocjenjivati temeljem završnog ispita na kojem će studenti pokazati sposobnost poznavanja temeljnog teorijskog znanja i praktične primjene računovodstvenog evidentiranja poslovnih promjena.</p> <p>U konačnu ocjenu ulaze rezultati završnog ispita.</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način:</p> <p>A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Skupina autora, (2010), (redaktor Danimir Gulin, Lajoš Žager), Računovodstvo, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2. Skupina autora (2011), (redaktor B. Tušek), Računovodstvo – priručnik za vježbe, drugo izmijenjeno izdanje. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb. 3. Kontni plan za gospodarska društva s analitičkom razradom, 2011. | | | |
| Dopunska literatura: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Meigs, R.F., Meigs, W.B., Računovodstvo: Temelj poslovnog odlučivanja, Mate d.o.o., Zagreb, 1999. 2. Fortes, J.H., Accounting simplified, Financial Times Press, 2011. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|------------------------------------|---------|
| <i>Naziv kolegija</i> | ENGLISKI JEZIK II | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | I. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | II. | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Izborni | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Svi studenti prve godine stručnoga studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pružiti studentima teorijska znanja iz oblasti jezika struke – poslovni engleski - Podučiti studente četirima jezičnim vještinama: slušanje, pisanje, čitanje i govorenje, vezano za tematske cjeline iz suvremenog poslovanja - Sustavno ponavljati gramatičke cjeline nužne za dobru komunikaciju u poslovnom svijetu - Uvesti studente u samostalno korištenje stručne literature i rječnika - Podučiti studente osnovama prevođenja stručne literature - Razvijati jezičnu kompetenciju | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Koristiti se stručnom literaturom na engleskom jeziku - Koristiti stručne rječnike - Tečno na engleskom jeziku razgovarati o ekonomskim temama - Ispravno koristiti engleske gramatičke konstrukcije - Prevoditi stručnu literaturu - Napisati koherentan seminarski rad na engleskom jeziku | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Kolegij obuhvaća pet tematskih jedinica (Unit 6-10) iz područja ekonomije, kao što su Banking, Business and the Environment, The Stock Market, Import-Export, Company performance, etc. Gramatičke cjeline koje pokriva ovaj kolegij su vrste riječi, pasiv, slaganje vremena, itd. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <p>Studenti su dužni:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Redovito pohađati predavanja i vježbe - Aktivno sudjelovati u nastavi - Pisati domaće zadaće - Kod kuće se pripremati za nastavu - napisati seminarski rad - Pisati završni pismeni ispit | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |
| | | | | | |

| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 2 | 20% |
| Seminarski rad | 25 | 1 | 10% |
| Pismeni ispit | 75 | 3 | 70% |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Skripta s gramatičkim tematskim cjelinama i prezentacijama sa predavanja - Tullis, G. Trappe, T. <i>New Insights into Business</i>, Student's book, Longman, Pearson Education Ltd., 2000 - Tullis, G. Trappe, T. <i>New Insights into Business</i>, Workbook, Longman, Pearson Education Ltd., 2000 | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Špiljak, V., Ivir, V. Englesko-hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2004. - Filipović, R., Englesko-hrvatski rječnik, Zora, Zagreb, 1971. - Filipović, R., An Outline of English Grammar, Školska knjiga, Zagreb, 1988 - Urbany, M., Business Letters in English, Englesko poslovno dopisivanje, Školska knjiga, Zagreb, 1983. | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | <p>Pohađanje nastave Pohađanje nastave je obvezno. Tolerira se 20% izostanaka i njih nije potrebno opravdati. Sve domaće zadaće su obavezne. NAPOMENA: Da bi se pristupilo ispitu iz Engleskog jezika II potrebno je prvo položiti Engleski jezik I.</p> | | |

| | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Njemački jezik 2 | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | I. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | II | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Izborni | <i>Preduvjeti:</i> | položen Njemački jezik 1 | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | studenti koji su upisali studij Poslovne ekonomije | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovoga kolegija su: <ul style="list-style-type: none"> • upoznati studente s temeljnim granama gospodarstva, pravnim formama poduzeća s naglaskom na društvima osoba i kapitala, prezentacijom, pisanjem poslovnih pisama, životopisa i natječaja te s formalnim pravilima neophodnim za razvijanje komunikacijskih vještina i poslovnog bontona • osposobiti studente za odabir odgovarajućeg vokabulara u kontekstu struke koristeći se stručnom literaturom, tiskanim i elektroničkim resursima, • razviti kod studenata receptivne i produktivne jezične vještine, kontrastivni i interkulturalni pristup temama te sigurnost u kreativnoj uporabi jezika; | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći: <ul style="list-style-type: none"> • prepoznati sintaktičke strukture i fraze specifične za jezik struke, • prevoditi tekstove iz područja ekonomije, • prezentirati temu s područja gospodarstva kao samostalni ili timski rad • demonstrirati pisanje pisama poslovne naravi • pronaći i koristiti potrebnu i raspoloživu stručnu literaturu (opću i specijaliziranu); | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Težište je kolegija na jeziku struke, odnosno upoznati studente s temeljnim pojmovima iz područja ekonomije te im pružiti teorijsku i praktičnu osnovu za razumijevanje procesa uspješnoga prevođenja jezika struke i uvježbavanje formalnih pravila neophodnih za razvijanje komunikacijskih vještina i poslovnog bontona. Analiza sadržajno različitih vrsta pisama poslovne naravi (primjerice natječaj, životopis, otkaz itd.) omogućuje studentima proučavanje, razumijevanje i usvajanje morfoloških, sintaktičkih i semantičkih specifičnosti njemačkoga jezika u funkciji struke s ciljem stjecanja sigurnosti pri uporabi pisanog jezika. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <ul style="list-style-type: none"> - pohađati nastavu i sudjelovati u nastavnome procesu - pisati test - polagati usmeni ispit | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |

| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | 0% |
| Samostalni zadaci | 30 | 1 | 10% |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 60 | 2 | 50% |
| Usmeni ispit | 30 | 2 | 40% |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>Sukladno čl. 3 Pravilnika o ocjenjivanju da bi pristupio završnom ispitu koji se sastoji od pismenoga i usmenog dijela student je dužan ostvariti minimalan broj bodova od ukupne ocjene. Tijekom semestra pišu se dva kolokvija. U konačnu ocjenu ulaze rezultati kolokvija, završnoga ispita, angažiranosti tijekom nastave i izvršenja samostalnih zadataka (domaćih uradaka). Student se oslobađa završnoga ispita, ako položi oba kolokvija. Iznimno pristupa pisanju završnoga ispita, ako nije zadovoljan ocjenom iz kolokvija.</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način:</p> <p>A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | <p>Čičin-Šain Buljan, M./Kosanović, J./Štampalija, A. (2003.): <i>Poslovni njemački 1</i>, Mikrorad, Ekonomski fakultet, Zagreb – (Einheit 3 i Einheit 4);</p> <p>Damjan, B. (1996.): <i>Deutsch-kroatisches Wirtschafts- und Rechtswörterbuch</i>, Informator, Zagreb;</p> <p>Rodek, S./Kosanović, J. (2004.): <i>Njemačko-hrvatski poslovni rječnik</i>, Masmedia, Zagreb;</p> | | |
| Dopunska literatura: | <p>Duden (2005.): <i>Moderne Geschäftsbriefe – leicht gemacht</i>, Dudenverlag, Mannheim;</p> <p>Jonas, R. (2014.): <i>Korrespondenz heute und morgen, Modern, aktuell und sachlich korrekt</i>, 4., überarbeitete Auflage, Expert-Verlag GmbH;</p> <p>Hovermann, C./Hovermann E. (2012.): <i>Das große Buch der Musterbriefe</i>, verlegt bei Humboldt;</p> <p>Vekarić, S./Radić, S. (1983.): <i>Poslovno-privredni rečnik</i>, 2. dop. izd., Privredni pregled – Beograd;</p> <p>Hurm. A./Uroić, M. (2004.): <i>Njemačko-hrvatski rječnik</i>, Školska knjiga, Zagreb. (ili starija izdanja);</p> <p>Jakić, B./Hurm, A. (2004.): <i>Hrvatsko-njemački rječnik</i>, Školska knjiga, Zagreb. (ili starija izdanja);</p> <p>Kokoruš-Hansen, R./Matešić, J./Pečur-Medinger, Z./Znika, M. (2005.): <i>Deutsch-kroatisches Universalwörterbuch</i>, Nakladni zavod Globus, Institut za hrvatski jezik i jezikoslovlje, Zagreb;</p> <p>Wahrig (2001.): <i>Deutsches Wörterbuch</i>, Bertelsmann Lexikon Verlag, ili neki drugi jednojezični rječnik njemačkoga jezika po osobnom odabiru.</p> <p>Glovacki-Bernardi, Z. (1996): <i>Osnove njemačke gramatike</i>, Školska knjiga, Zagreb, ili neka druga gramatika njemačkoga jezika po osobnom odabiru.</p> | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | |

DRUGA GODINA
ZAJEDNIČKI KOLEGIJI

| | | | | | |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|---------|
| <i>Naziv kolegija</i> | GOSPODARSTVO BiH | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 2 |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | III | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | Osnove ekonomije | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Upoznati studente s resursima i tržištem gospodarstva BiH. • Istražiti mogućnosti i ograničenja upravljanja resursima u kontekstu aktualne ekonomsko-političke zbilje. • Omogućiti studentima usvajanje teorijskih i praktičnih znanja vezanih za osobitosti gospodarskog sustava BiH. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razumjeti osnovne postulate u klasifikaciji i evidenciji nacionalnih resursa. • Analizirati, identificirati i komentirati teorijske i praktične aspekte funkcioniranja bosanskohercegovačkog gospodarstva. • Kvantificirati i vrednovati resurse kojima gospodarstvo BiH raspolaže. • Identificirati ključne probleme iskorištavanja raspoloživih resursa i njihovu značajnost u ukupnom gospodarskom sustavu. • Identificirati ključne parametre u cilju učinkovitijeg i održivog upravljanja istim. • Kritički preispitivati aktualna stanja i smjernice djelovanja u budućnosti. • Predložiti konkretne aktivnosti i smjernice za poboljšanje funkcioniranja gospodarstva BiH. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Kolegij obuhvaća poglavlja i tekstove vezane za pojam, ciljeve i osnovna obilježja nacionalnog gospodarstva. U okviru kolegija izučavaju se ljudski i materijalni čimbenici proizvodnje i razvoja: stanovništvo, radna snaga, prirodni resursi, proizvodni kapital, investicije i tehničko-tehnološki napredak te vrši analiza bruto domaćeg proizvoda i strukture gospodarstva prema NACE klasifikaciji. U okviru izvedbenog plana izučava se zaposlenost, nezaposlenost, nadnice, tranzicija i model restrukturiranja, povijesni aspekti razvoja gospodarstva BiH, aktualni gospodarski razvoj BiH, konkurentnost BiH i problemi u strukturi nacionalnog gospodarstva. Jedinstvenu cjelinu proučavanja prilagođenu unutarnjem političkom ustroju i ekonomskim nadležnostima čine složeni federalni ustroj i njegove reperkusije na gospodarsku aktivnost, s posebnim naglaskom na izučavanje ekonomije javnog sektora i korupciju. Pored navedenog, u okviru kolegija izučava se međunarodna razmjena i pozicioniranje BiH u kontekstu pristupanja zajedničkom europskom tržištu i potencijalno WTO-u te usporedba i analiza specifičnosti gospodarstva BiH u međunarodnom kontekstu.</p> | | | | |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------|-------------------|
| Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom) | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo |
| | Napomene: | | | |
| Studentske obveze | | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar <i>Europskoga sustava prijenosa bodova</i> | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | | |
| Vježbe | 30 | 1 | 0% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 60 | 2 | 45% | |
| Usmeni ispit | 60 | 2 | 55% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Vanjsko-trgovinska komora BiH: BH Privreda – šanse i izazovi“ – prijedlog mjera za poboljšanje poslovnog ambijenta, Sarajevo, februar/veljača 2014. godine 2. Direkcija za ekonomsko planiranje BiH: Bosna i Hercegovina - Izvještaj o razvoju, godišnji izvještaj 2014. Sarajevo, juli/srpanj 2015. Godine 3. Družić, I. i dr.: Hrvatski gospodarski razvoj, Politička kultura, Zagreb, 2003. 4. Tomaš, R.: Kriza i siva ekonomija u BiH, Friedrich-Ebert-Stiftung BiH, Sarajevo, 2010. 5. Direkcija za ekonomsko planiranje BiH, Bosna i Hercegovina Ekonomski trendovi-razni periodi 6. Publikacije Agencije za statistiku BiH i Centralne banke BiH 7. Bašić, M.: Ekonomija BiH, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2005. | | | |
| Dopunska literatura: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Družić, I.: Resursi i tržišta hrvatskog gospodarstva, Politička kultura, Zagreb, 2004. 2. Družić, I. i Sirotković J.: Uvod u hrvatsko gospodarstvo, Politička kultura, Zagreb, 2002. 3. Reformska agenda za Bosnu i Hercegovinu za period 2015-2018. godina 4. Federalni zavod za programiranje razvoja: KONKURENTNOST 2015 – 2016, Bosna i Hercegovina, 2016. 5. Aktualni znanstveni i stručni članci koji proučavaju tematiku gospodarstva BiH | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|----------------------------------|-------|
| Naziv kolegija | EKONOMIKA PODUZEĆA | | | Kod kolegija | |
| Studijski program Ciklus | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | 2. |
| ECTS vrijednost boda: | 6 | Semestar | III | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| Status kolegija: | Obvezni studija | Preduvjeti: | - | Usporedni uvjeti: | - |
| Pristup kolegiju: | | | | Vrijeme održavanja nastave: | |
| Nositelj kolegija/nastavnik: | | | | | |
| Kontakt sati/konzultacije: | | | | | |
| E-mail adresa i broj telefona: | | | | | |
| Asistent | - | | | | |
| Kontakt sati/konzultacije: | - | | | | |
| E-mail adresa i broj telefona | - | | | | |
| Ciljevi kolegija: | Ciljevi ovog kolegija su: Steći adekvatna znanja iz područja ekonomike poduzeća koja će omogućiti razumijvanje i unaprijeđenje poslovanja poduzeća u turbulentnim uvjetima suvremenog tržišta. | | | | |
| Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije): | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definirati potrebne resurse za pokretanje poslovnih aktivnosti unutar poduzeća sukladno definiranim ciljevima poslovanja - analizirati nastale troškove poslovanja i usporediti s planiranim - napraviti kalkulaciju cijena proizvoda i usluga - napraviti obračun poslovanja - analizirati uspješnost poslovanja - usporediti ostvarene rezultate s definiranim ciljevima | | | | |
| Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko): | Pojam i sadržaj ekonomike poduzeća; Poduzeće (pojam, cilj i oblici organiziranja); Teorija proizvodnje (analiza faktora proizvodnje); Analiza troškova poslovanja; Kalkulacija cijena; Obračun poslovanja; Analiza poslovne uspješnosti poduzeća. | | | | |
| Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom) | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| Studentske obveze | Završni ispit; seminarski rad; zadaće; pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi. | | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |
| | | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja | | | | | |

| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | 0% |
| Seminarski rad | 30 | 1 | 10% |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 90 | 3 | 70% |
| Usmeni ispit | 30 | 1 | 20% |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>Za polaganje ispita preko kolokvija student mora za prolaznu ocjenu riješiti 60% kolokvija. Položen I kolokvij je uvjet za izlazak na II kolokvij.</p> <p>Student je obavezan pristupiti izradi i usmenoj prezentaciji seminarskog rada na temu usaglašenu sa predmetnim nastavnikom. Seminarski rad uključuje pismeni rad i usmenu prezentaciju rada i njime se može ostvariti 10% udjela u konačnoj ocjeni.</p> <p>Studenti koji ne uspiju položiti kolegij preko kolokvija, polažu ispit koji se sastoji od dva dijela, pismenog i usmenog. Položen pismeni dio, tj. riješeno minimalno 60% ispita je preduvjet za izlazak na usmeni dio ispita i nosi max 70% konačne ocjene. 20% u strukturi konačne ocjene čini postignuti rezultati na usmenom dijelu ispita i 10% uspješno napisan i prezentiran seminarski rad.</p> <p>Konačna ocjena je zbroj ostvarenih postotaka na kolokvijima (ispitu) i usmenim provjerama znanja kao i izradi i usmenoj prezentaciji seminarskog rada te se formira prema Pravilniku o studiranju.</p> <p>A = 90 - 100% - 5 (izvrstan) B = 80 - 89% - 4 (vrlo dobar) C = 70 - 79% - 3 (dobar) D = 60 - 69% - 2 (dovoljan) F = 0 - 59% - 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | Karić, M.: Ekonomika poduzeća, 2. dotiskano izdanje, Ekonomski fakultet, Osijek, 2009. Živko, I.: Ekonomika poduzeća, Ekonomski fakultet, Mostar, 2001., skripta | | |
| Dopunska literatura: | Šunjić-Beus, M. i ostali: Ekonomika preduzeća, elektronsko izdanje, Ekonomski fakultet, Sarajevo, 2009. Todorović, Z.: Ekonomika preduzeća, prvo izdanje, Ekonomski fakultet, Banja Luka, 2012. | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | |

| | | | | | |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|---------|
| <i>Naziv kolegija</i> | OSNOVE MENADŽMENTA | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | STRUČNI STUDIJ I CIKLUS | | | Godina Studija | 2 |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | III | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30 + 30 |
| <i>Status kolegija:</i> | OBVEZNI studija | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovog kolegija su: upoznati studente s temeljnim pojmovima koji se tiču menadžmenta, okoline organizacije, temeljnim elementima etičke i društvene odgovornosti vlasnika, menadžera i organizacije, menadžerskih vještina, planiranja, donošenja odluka, organizacijske strukture, ekonomskih odnosa i organizacijom upravljanja, menadžmenta ljudskih potencijala, vođenja, motivacije, kontrole i upravljanja kvalitetom. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaју i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći da:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analiziraju okolinu organizacije, 2. Sudjeluju u razvoju planova u organizaciji i u razvoju strategija i njihovu primjenu, 3. Daju konstruktivan doprinos u donošenju odluka 4. Razumiju i ocjene organizaciju, te sudjeluju u razvoju organizacije, 5. Pokažu znanje temeljnih elemenata menadžmenta ljudskih potencijala, 6. Analiziraju i primjene praktične i teorijske vještine vođenja i motivacije, 7. Primjene znanje i temeljne tehnike kontrole i upravljanja kvalitetom. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Definicija menadžmenta i menadžera, okoline, etičke i društvene odgovornosti, pojma, značaja i sadržaja planiranja, vizije, misije, ciljeva, pojma, komponenti i razina strategije, pojma i procesa strateškog menadžmenta, poslovnog odlučivanja, pojma i sadržaja organiziranja, organizacijske strukture, organizacija upravljanja, analize posla, privlačenja i selekcije ljudskih resursa, obuka i razvoj kadrova, upravljanje kompenzacijama, procjena performansi, motivacija, vodstvo, grupe i timovi, komunikacija u organizaciji, Inter personalni odnosi u organizaciji, pojma i značaja kontrole, kontrole poslovnih procesa, mjerenje uspješnosti, pojma i značaja kontrole kvalitete i upravljanja kvalitetom i tehnike kontrole. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | Nazočnost nastavi i vježbama, rješavati u timovima case study- je i dobiti pozitivne ocjene, aktivno sudjelovati na vježbama | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |
| | Case study | | | | |

| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar <i>Europskoga sustava prijenosa bodova</i> | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 0,5 | 5% |
| Case study - timski | 15 | 1 | 15% |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit -teorija | 90 | 3,5 | 60% |
| Pismeni ispit – zadaci | 10 | 0,5 | 10% |
| Usmeni ispit | 5 | 0,5 | 10% |
| Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | |
| <i>Obvezna literatura:</i> | 1. Buble, M.: Osnove menadžmenta, Sinergija nakladništvo d.o.o. Zagreb, Zagreb 2006. | | |
| <i>Dopunska literatura:</i> | 1. Sikavica, P., Bahtijarević Šiber, F., Pološki, N.: Temelji menadžmenta, Školska knjiga Zagreb, Zagreb 2008. 2. Buble, M.: Menadžment, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu, Split 2009. 3. Certo, S.C., Certo, S. T.: Moderni menadžment, 10 izdanje, Mate Zagreb, Zagreb 2008. | | |
| <i>Dodatne informacije o kolegiju</i> | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | OSNOVE OPOREZIVANJA U BIH | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 2. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | IV | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usvajanje znanja o mjestu i ulozi pojedinih poreza u ekonomsko-političkom i socijalnom sustavu BiH. • Razumijevanje značenja strukture poreznih prihoda u ostvarivanju redistribucijske funkcije poreza. • Upoznavanje sa specifičnostima pojedinih oblika poreza kao i poreznog sustava BiH • Razumijevanje mogućnosti i ograničenja aktivne uloge poreznih obveznika i drugih interesnih grupa u kreiranju poreznog sustava i porezne politike u BiH. • Stjecanje znanja o ustavno-pravnim, ekonomskim i socijalno političkim okvirima u kojima djeluje porezni sustav BiH te uzročno-posljedičnoj povezanosti poreznog sustava i poslovnog okruženja . | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificirati, analizirati i povezati različite porezne oblike koji čine porezni sustav BiH. • Analizirati najznačajnije porezne oblike poreznog sustava BiH-porez na dohodak, imovinski porezi, porez na dobit, PDV, trošarine, carine i druge javne prihode • Identificirati porezno opterećenje poduzeća | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Porezi-pojam i karakteristike poreza. Vrste poreza. Porezna terminologija-elementi oporezivanja. Razvoj poreznog sustava BiH. Osnove poreznog sustava BiH. Pripadnost i raspodjela javnih prihoda BiH. Pripadnost i raspodjela javnih prihoda entiteta. Pripadnost i raspodjela javnih prihoda lokalne samouprave. Porezne uprave. Izravni porezi. Obvezni doprinosi. Neizravni-posredni porezi. Carinski sustav BiH. Drugi javni prihodi. Postupak za razrez i naplatu poreza.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <p>Redovito pohađanje nastave (70% nazočnosti) Aktivno sudjelovanje u svim oblicima nastave</p> | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |

| | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------|------|
| <i>(označiti masnim tiskom)</i> | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar <i>Europskoga sustava prijenosa bodova</i> | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | | |
| Seminarski rad | 30 | 1 | 20% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni i usmeni ispit | 120 | 4 | 80% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | Šantić, Ž.: Javne financije, Ekonomski fakultet Mostar, 2013. | | | |
| Dopunska literatura: | Ustav, Zakoni Zbirke propisa o porezima (razni izdavači) Aktualni članci u časopisima Internet izvori | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | POSLOVNE FINACIJE | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | 2 |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | IV | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 2. godine stručnog preddiplomskog studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stjecati osnovna znanja i usvajanje pojmova iz poslovnih financija • Upoznati i razumjeti strukturu i funkcioniranje financijskog sustava • Usvojiti vještine analize financijskih izvještaja i njihove analize kao podloge za upravljanje financijama poduzeća • Steći znanja u primjeni metoda ocjene investicijskih projekata • Upoznati se sa kratkoročnim i dugoročnim izvorima financiranja • Savladati temeljne modele vrednovanja dionica i obveznica te troška kapitala, rizika i prinosa • Steći sposobnost sagledavanja rizika kojima je poduzeće izloženo u svojem poslovanju • Upoznati se s modelima reorganizacije poduzeća (spajanje i pripajanje, stečaj, likvidacija, prodaja dijela poduzeća, otkup dionica) | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odsluša i položi ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razumjeti temeljne pojmove poslovnih financija • Koristiti analizu financijskih izvještaja za sagledavanje financijskog stanja i položaja poduzeća • Koristiti metode vrednovanja projekata • Koristiti temeljne tehnike budžetiranja kapitala • Sposobnost razlikovanja modela reorganizacije poduzeća | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Kolegij donosi temeljna znanja iz poslovnih financija, izvore financiranja, donošenje odluka o investiranju na temelju vrednovanja investicija, funkcioniranje financijskog sustava, vrednovanju financijskih instrumenata, strukturi kapitala i reorganizaciji poduzeća. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <p>Završni ispit; pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi. Studenti će se ocjenjivati temeljem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktivnog sudjelovanja na nastavi • Spremnost na argumentiranu raspravu • Rješavanje konkretnih problema | | | | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------|
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 2 | 0 | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 90 | 3 | 80% | |
| Usmeni ispit | 30 | 1 | 20% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>S obzirom da se radi o temeljnom kolegiju iz financija, studenti će se ocjenjivati temeljem završnog ispita na kojem će studenti pokazati sposobnost poznavanje temeljnog teorijskog znanja i praktične primjene metoda vrednovanja. Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način:</p> <p>A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> • Orsag, S., Poslovne financije, Avantis, Zagreb, 2015. • Orsag, S., Investicijska analiza, Avantis, Zagreb, 2015. • Vidučić, Lj., Financijski menadžment, Split, 2006. • Shim, J. K., Upravljačke financije, Zgombić & partneri, Zagreb, 2007. • Živko, I., Poslovne financije, radni material | | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> • Van Horne, J. C., Wachowicz, J. M., Osnove financijskog menadžmenta, Mate, Zagreb, 2006. • Saunders, A., Financijska tržišta i institucije: moderno viđenje, Masmedia, Zagreb, 2006. • Bodie, Z., Kane, A., Marcus, A. J., Počela ulaganje, Mate, Zagreb, 2006. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu 70% od predviđenog ukupnog broja sati nastave. | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | OSNOVE MARKETINGA | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 2. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | IV | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni studija | <i>Preduvjeti:</i> | Upisana druga godina | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 2.godine preddiplomskog studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Cilj kolegija je osigurati usvajanje znanja studenata o osnovnim marketinškim pojmovima s naglaskom na razumijevanje potreba potrošača i ostvarenja dugoročne optimalne dobiti. Sudjelovanjem u obradi različitih poslovnih slučajeva te u marketinškim debatama, studenti se motiviraju na timski rad, ali i osposobljavaju za samostalno oblikovanje i provođenje određenih marketinških aktivnosti.</p> <p>Ključni ciljevi kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Analizirati i definirati osnovne pojmove marketinga, ➤ Osposobiti studente za samostalno oblikovanje marketinškog spleta i izradu marketinškog plana, ➤ Osposobiti studente za samostalno kreiranje marketinške strategije, njenu implementaciju, kontrolu i reviziju, ➤ Osposobiti studente za organizacijsko strukturiranje marketinške poslovne funkcije. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identificirati ključna funkcijska područja marketinga, ➤ Analizirati poslovne procese organizacijskog sustava s aspekta implementacije marketinških aktivnosti, ➤ Identificirati mjesto i ulogu marketinškog poslovnog procesa u suvremenom tržišnom gospodarstvu, ➤ Argumentirati važnost integriranog marketinga za poslovni uspjeh organizacijskog sustava. <p>Nakon odslušanog i položenog kolegija studenti mogu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identificirati, definirati i riješiti probleme iz domene primjene suvremenog marketinga, ➤ Opisati proces poslovnog odlučivanja u marketingu, ➤ Analizirati tržišno okruženje, primijeniti tehnike i metode istraživanja tržišta, ➤ Oblikovati elemente marketinškog spleta te ih prilagoditi specifičnostima tržišnih segmenata, ➤ Kreirati i implementirati marketinški plan | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Pojmovno određenje marketinga, teorijske osnove marketinga (načela, ciljevi), okruženje, etika i društvena odgovornost, planiranje marketinških aktivnosti, marketinška strategija, proces istraživanja tržišta, ponašanje potrošača, segmentacija | | | | |

| | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------|-------------------|
| | tržišta poslovne i krajnje potrošnje, 4p (proizvod, distribucija, cijena, promocijski splet), planiranje i kontrola marketinških aktivnosti. Nastava se izvodi kroz prezentacije, predstavljanje i analizu specifične poslovne situacije, Case study. Studentima se tijekom semestra organizira i predavanje gostiju predavača – istaknutih gospodarstvenika i marketinških stručnjaka. | | | |
| Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom) | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo |
| | Napomene: | | | |
| Studentske obveze | Obveze studenata su redovito pohađanje i sudjelovanje u nastavi. Osim kroz redovite ispitne obveze Studenti će se ocjenjivati temeljem: <ul style="list-style-type: none"> • Aktivnog sudjelovanja na nastavi, • Pisanja i prezentacije seminarskih radova | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 0.3 | 5% | |
| Seminarski rad | 10 | 0.6 | 10% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 110 | 5.1 | 85% | |
| Usmeni ispit | | | | |
| Dodatna pojašnjenja: Usmeni dio ispita uključen je u pripremu kolokvija kao i pismenog dijela ispita Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Babić – Hodović, V., Domazet, A., Kurtović, E., (2012), <i>Osnovi marketinga</i>, četvrto izmjenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo. - Bijakšić Martinović, S., Bevanda A., Markić, B. (2014) <i>Marketing i metrika: marketinški splet, podaci i mjerila</i>, HKD Napredak – Glavna podružnica Mostar, - Kotler, Ph., Keller, K.L., Martinović, M. (2014) <i>Upravljanje marketingom</i>, Mate, Zagreb, | | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Bevanda A., (2013) <i>Marketinška komunikacija</i>, Sveučilište u Mostaru, Ekonomski fakultet Mostar, - Bijakšić Martinović, S, (2014.), <i>Marketinški kanali i suvremeni trendovi u prodaji</i>, HKD Napredak Mostar. | | | |

| | |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Holiday, K. R. (2014) <i>Growth Hacker Marketing: A Primer on the Future of PR, Marketing, and Advertising</i>, Profile Books LTD, - Kotler, Ph. i M., (2015) <i>Marketingom do rasta</i>, Naklada Mate d.o.o. Neum, - Kotler, Ph., Armstrong, G (2010) <i>Principles of Marketing</i>, Pearson Prentice Hall, - Martinović, M. (2012) <i>Marketing u Hrvatskoj: 55 poslovnih slučajeva</i>, Mate d.o.o. Zagreb, - Previšić, J., Ozretić Došen, Đ. (urednici) (2007) <i>Osnove marketinga</i>, Adverta d.o.o. Zagreb - Renko, N., Brečić, R. (2015) <i>Marketing malih i srednjih poduzeća</i>, Školska knjiga, Zagreb |
| <i>Dodatne informacije o kolegiju</i> | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------------|------------------------------------|---------|
| <i>Naziv kolegija</i> | ENGLISKI JEZIK III | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | II. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | 3. | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Izborni | <i>Preduvjeti:</i> | Položeni Engleski I i II | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti druge godine stručnoga studija | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> naučiti studente dobroj komunikaciji na engleskom jeziku u poslovnom svijetu. Ciljevi su pretežno praktični, ali isto tako i obrazovni i intelektualni. upoznati studente s vještinom pisanja poslovnih pisama i e-mailova kao i uvesti ih u svijet i pravila dobre poslovne komunikacije. proširiti vokabular studenata iz područja Poslovnog engleskog i podučiti ih osnovnoj terminologiji. pomoći studentima da razviju vlastito samopouzdanje u svoje komunikacijske sposobnosti i vještine. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - voditi dobre poslovne telefonske razgovore - pisati poslovna pisma s dobrom strukturom - pisati i slati moderne formalne e-mailove - demonstrirati i znati primijeniti poslovnu terminologiju na engleskom jeziku - tečno razgovarati na engleskom jeziku o temama iz poslovnog svijeta - izražavati se na engleskom jeziku na profesionalan način <p>dobro koristiti računala (razina potrebna za slanje e-mailova i pisanje poslovnih pisama)</p> | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Studenti uče poslovnu komunikaciju na engleskom jeziku, poslovno dopisivanje i telefoniranje (e-mailovi, različite vrste pisama, pisanje životopisa, telefoniranje). Riječ je o prvenstveno praktičnom kolegiju sa suvremenim pristupom temi. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------|
| Studentske obveze | <ul style="list-style-type: none"> - pohađati nastavu i sudjelovati u nastavnome procesu - napisati seminarski rad - pisati domaće zadatke - samostalno obrađivati pojedine tematske cjeline - pisati test | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 2 | 0% | |
| Seminarski rad | 30 | 1 | 20% | |
| Pismeni ispit | 75 | 3 | 80% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Naterop B., Weis E., Haberfellner E. (2008): <i>Business letters for all</i>, Oxford University Press, Oxford - Lipec M. (2004): <i>Poslovni i protokolarni engleski</i>, Mozaik knjiga, Zagreb - nastavni materijali Skripta 1 | | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Johnson C., Barrall I. (2006): <i>Intelligent Business</i>, Skills book, Longman - Urbany M. (1995): <i>Business Letters in English</i>, Školska knjiga, Zagreb - Sweeney S. (2002): <i>Test your Professional English</i>, Management, Penguin English, London - Armitago-Amato, R. (2005), <i>Poslovna komunikacija – Engleski</i>, (prijevod I. Grgurić) Pons, Klett Verlag, Zagreb | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave Pohađanje nastave je obvezno. Tolerira se 20% izostanaka i njih nije potrebno opravdati. Pismeni radovi Plagiranje se kažnjava. Seminarski rad treba se predati u pisanom obliku do kraja semestra. Potrebno je konzultirati se s voditeljem kolegija oko literature i ostalih pitanja vezanih uz oblikovanje rada. | | | |

| | | | | | |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | NJEMAČKI JEZIK III | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | III. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | III | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30+0 |
| <i>Status kolegija:</i> | Izborni | <i>Preduvjeti:</i> | položen Njemački jezik 2 | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | studenti koji su upisali studij Poslovne ekonomije | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovoga kolegija su: <ul style="list-style-type: none"> • upoznati studente s tematikom iz turizma i marketinga, reklamom, sajmovima, poviješću i vrstama novca, eurom i Europskom unijom, bankama i njihovim zadaćama i poslovanjima • osposobiti studente za odabir odgovarajućeg vokabulara u kontekstu struke koristeći se stručnom literaturom, tiskanim i elektroničkim resursima, • razviti kod studenata receptivne i produktivne jezične vještine, kontrastivni i interkulturalni pristup temama te sigurnost u kreativnoj uporabi jezika; | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći: <ul style="list-style-type: none"> • prepoznati sintaktičke strukture i fraze specifične za jezik struke, • prevoditi tekstove iz područja ekonomije, • prezentirati temu s područja gospodarstva kao samostalni ili timski rad • pronaći i koristiti potrebnu i raspoloživu stručnu literaturu (opću i specijaliziranu); | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Težište je kolegija na jeziku struke, odnosno tekstovima o turizmu, marketingu, reklami, sajmovima, novcu, Europskoj uniji i bankama kako bi se studentima pružila teorijska i praktična osnova za razumijevanje procesa uspješnoga prevođenja jezika struke i uvježbavanje formalnih pravila neophodnih za razvijanje komunikacijskih vještina u poslovnom svijetu. Analiza sadržajno različitih vrsta tekstova omogućuje studentima proučavanje, razumijevanje i usvajanje morfoloških, sintaktičkih i semantičkih specifičnosti njemačkoga jezika u funkciji struke s ciljem stjecanja sigurnosti pri uporabi pisanog jezika. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <ul style="list-style-type: none"> - pohađati nastavu i sudjelovati u nastavnome procesu - pisati test - polagati usmeni ispit | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |
| | | | | | |

| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | 0% |
| Samostalni zadaci | 30 | 1 | 10% |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 60 | 2 | 50% |
| Usmeni ispit | 30 | 2 | 40% |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>Sukladno čl. 3 Pravilnika o ocjenjivanju da bi pristupio završnom ispitu koji se sastoji od pismenoga i usmenog dijela student je dužan ostvariti minimalan broj bodova od ukupne ocjene. Tijekom semestra pišu se dva kolokvija. U konačnu ocjenu ulaze rezultati kolokvija, završnoga ispita, angažiranosti tijekom nastave i izvršenja samostalnih zadataka (domaćih uradaka). Student se oslobađa završnoga ispita, ako položi oba kolokvija. Iznimno pristupa pisanju završnoga ispita, ako nije zadovoljan ocjenom iz kolokvija.</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | <p>Čičin-Šain Buljan, M./Kosanović, J./Štampalija, A. (1999.): <i>Poslovni njemački 2</i>, Mikrorad, Ekonomski fakultet, Zagreb; Damjan, B. (1996.): <i>Deutsch-kroatisches Wirtschafts- und Rechtswörterbuch</i>, Informator, Zagreb; Rodek, S./Kosanović, J. (2004.): <i>Njemačko-hrvatski poslovni rječnik</i>, Masmedia, Zagreb;</p> | | |
| Dopunska literatura: | <p>Vekarić, S./Radić, S. (1983.): <i>Poslovno-privredni rečnik</i>, 2. dop. izd., Privredni pregled – Beograd; Hurm. A./Uroić, M. (2004.): <i>Njemačko-hrvatski rječnik</i>, Školska knjiga, Zagreb. (ili starija izdanja); Jakić, B./Hurm, A. (2004.): <i>Hrvatsko-njemački rječnik</i>, Školska knjiga, Zagreb. (ili starija izdanja); Kokoruš-Hansen, R./Matešić, J./Pečur-Medinger, Z./Znika, M. (2005.): <i>Deutsch-kroatisches Universalwörterbuch</i>, Nakladni zavod Globus, Institut za hrvatski jezik i jezikoslovlje, Zagreb; Wahrig (2001.): <i>Deutsches Wörterbuch</i>, Bertelsmann Lexikon Verlag, ili neki drugi jednojezični rječnik njemačkoga jezika po osobnom odabiru. Glovacki-Bernardi, Z. (1996): <i>Osnove njemačke gramatike</i>, Školska knjiga, Zagreb, ili neka druga gramatika njemačkoga jezika po osobnom odabiru. časopisi (aktualni tekstovi)</p> | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | |

DRUGA GODINA
SMJER PODUZETNIŠTVO
Kolegiji smjera

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------|------------------------------------|--------|
| <i>Naziv kolegija</i> | OBITELJSKO PODUZETNIŠTVO | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | STRUČNI STUDIJ I CIKLUS | | | Godina Studija | 2 |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | III | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30 +30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera, | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti koji su položili poduzetništvo | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovog kolegija su: upoznati studente s pojmom, i karakteristikama obiteljskog poduzetništva, prirodi i strukturi obiteljskog poduzetništva, resursima obiteljskih poduzeća, važnosti obiteljskog poduzetništva u BiH i svjetskom gospodarstvu, prednostima i ograničenjima obiteljskog poduzetništva, poduzetništvom u obitelji i uključenosti obitelji u poslovanje, interesima obitelji i interesima poslovanja, životnom ciklusu obitelji i obiteljskog poslovanja, uzrocima neuspjeha obiteljskih poduzeća, kreiranju obiteljskog poduzetničkog pothvata, strategijama i kulturi obiteljskih poduzeća, odlučivanju i konfliktima u obiteljskim poduzećima, modelima obiteljskih poduzeća, slojevitosti razvoja obitelji i složenosti obiteljskog poslovanja, razvoju karijera u obiteljskim poduzećima, nasljeđivanju obiteljskih poduzeća i budućnosti obiteljskog poduzetništva. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulirati strategiju poslovanja i efikasno upravljati obiteljskim poduzećem. 2. Kritički prosuđivati i vrednovati različite aspekte obiteljskog poslovanja. 3. Kritički prosuđivati stanje i procese obiteljskog biznisa, njegovih specifičnosti i zakonitosti razvoja. 4. Procijeniti primjerenost odabranih strategija nasljeđivanja obiteljskih poduzeća i odabrati adekvatne, 5. Ocijeniti mehanizme korporativne kontrole obiteljskih poduzeća. 6. Istražiti i vrednovati proces upravljanja obiteljskim poduzećem i njegove razvojne potencijale. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Pojam obiteljskog poduzetništva, tipologija obiteljskih poduzeća, resursi obiteljskih poduzeća, priroda i struktura obiteljskog poduzetništva, relevantnost obiteljskih poduzeća u BiH i svjetskoj ekonomiji, prednosti i ograničenja obiteljskog poduzetništva, poduzetnički proces i uključenost obitelji u poslovanje, kreacija obiteljskog poduzetničkog pothvata, osnivači obiteljskog poduzeća, interesi obitelji i interesi poslovanja, životni ciklusi obitelji i obiteljskog poslovanja, najčešći uzroci neuspjeha obiteljskih poduzeća, strategija i kultura obiteljskih poduzeća, specifičnosti kompenzacijskog menadžmenta u obiteljskim poduzećima, odlučivanje i konflikti u obiteljskim poduzećima, modeli obiteljskih poduzeća, razvoj karijera u obiteljskim poduzećima, identificiranje nove generacije menadžera i vođa, nasljeđivanju obiteljskih poduzeća i budućnosti obiteljskog poduzetništva. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |

| | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|---------------|
| Studentske obveze | | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 0,5 | 5% | |
| Seminarski rad | 30 | 1 | 20% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 80 | 3,5 | 60% | |
| Usmeni ispit | 5 | 0,5 | 10% | |
| Prezentacija | 5 | 0,5 | 5% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | 1. Kružić, D., urednik: Obiteljsko poduzetništvo, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu i Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar 2016, | | | |
| Dopunska literatura: | 1. Kružić, D. Bulog, I.: Obiteljska poduzeća: životni ciklusi, nasljeđivanje i održivost, Ekonomski fakultet Split, Split, 2012. 2. Lansberg, I.: Succeeding Generations: Realizing the Dream of Families in Business, Harvard Business School Press, Boston, 1999. 3. Gersick, E. K., Davis, A. J., McCollom Hampton, M., Lansberg, I.: Generation to Generation - Life Cycles of the Family Business, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1997. 4. Carlock, S R. - Ward, L. J.: Strategic Planning for the Family Business, Parallel Planning to Unify the Family and Business, 5. Palgrave, 2001. Ward, J.: Keeping the Family Business Healthy, How to Plan for Continuing Growth, Profitability, and Family Leadership, Family Enterprise Publishers, Marietta, 1997. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Menadžment ljudskih potencijala | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 2. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | IV. | Broj sati po semestru (p+v+s) | Ukupno 60 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Upoznati studente sa značajem, ulogom i ciljevima menadžmenta ljudskih potencijala • Istaknuti važnost menadžmenta ljudskih potencijala kao jedne od temeljnih funkcija menadžmenta i kao jedne od temeljnih poslovnih funkcija • Objasniti temeljne aktivnosti /zadace menadžmenta ljudskih potencijala • Analizirati utjecaj vanjskih i unutarnjih faktora na menadžment ljudskih potencijala | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definirati glavne zadace menadžmenta ljudskih potencijala • Prepoznati lokalne i globalne faktore utjecaja na aktivnosti menadžmenta ljudskih potencijala • Samostalno ili timski rješavati zadatke vezano uz upravljanje ljudskim potencijalima • Primijeniti različite metode i tehnike za rješavanje praktičnih problema iz oblasti menadžmenta ljudskih potencijala • Kritički raspravljati o pitanjima i problemima iz navedene oblasti | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Kolegij će prvenstveno obuhvatiti poglavlja vezano za temeljne aktivnosti/zadace menadžmenta ljudskih potencijala. Osim toga, analizirat će se utjecaj najvažnijih vanjskih i unutarnjih faktora na politiku i praksu menadžmenta ljudskih potencijala. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | Pohađanje nastave i aktivno sudjelovanje 2 kolokvija ili pismeni ispit Usmeni ispit | | | | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------|
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | | | | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | | | | |
| Usmeni ispit | | | | |
| Dodatna pojašnjenja: | | | | |
| Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | | |
| Obvezna literatura: | Lesko Bošnjak, L., Klepić, Z., (2013.), <i>Osnove menadžmenta ljudskih potencijala</i> , Ekonomski fakultet Sveučilište u Mostaru, Mostar Bahtijarević-Šiber, F., (1999.), <i>Management ljudskih potencijala</i> , Golden marketing, Zagreb | | | |
| Dopunska literatura: | Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., Wright, P., (2006.), <i>Menadžment ljudskih potencijala: postizanje konkurentske prednosti</i> , MATE d.o.o. Zagreb Armstrong, M., (2006.) <i>A Handbook of Human Resource Management Practice</i> , 10th edition, Kogan Page, London and Philadelphia | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu, toleriraju se 3 izostanka. | | | |

TREĆA GODINA
SMJER PODUZETNIŠTVO

| | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------|----------------------------------------|--------------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | POSLOVNO PLANIRANJE | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij– I ciklus | | | Godina Studija | 3. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | V | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Preduvjeti:</i> | Nema | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti stručnog studija poslovne ekonomije – studiji/smjerovi Poduzetništvo i Turističko poslovanja | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p><u>Ciljevi ovog kolegija su:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> kod studenata razviti razumijevanje uloge i značaja procesa planiranja (i planova kao rezultata tog procesa) za upravljanje poduzećima; upoznavanje studenata sa različitim vrstama planova i veze između različitih vrsta planova; upoznavanje studenata sa sadržajem i izradom poslovnih planova poslovnih subjekata, kontrolom provedbe planova i analizom poslovnih izvještaja; ovladavanje s osnovnim metodama, tehnikama i strukturom poslovnih planova poduzeća; upoznavanje studenata sa razinama planiranja te problemima i specifičnostima razina planiranja (strateška, taktička i operativna razina planiranja) | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p><u>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> razumjeti suštinu i značaj poslovnog planiranja u svakodnevnom poslovanju; naučiti razliku između različitih vrsta planova te njihovu primjenu u različitim poslovnim okolnostima i praksi; ovladati metodama i tehnikama izrade pojedinih vrsta planova; naučiti kako koristiti različite vrste poslovnih planova u poduzećima za nadzor nad poslovanjem i poboljšanjem rezultata rada; ovladavanje tehnikama i razumijevanje različitih razina planiranja (strateška, taktička i operativna razina). | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Kolegij Poslovno planiranje obuhvaća različite teorijske i praktične spoznaje o ulozi i značaju procesa planiranja (i planova kao rezultata tog procesa) u ukupnim menadžerskim procesima u poslovanju.</p> <p>Ovaj kolegij ima za cilj upoznati studente s različitim vrstama planova, različitim metodama i tehnikama planiranja. Pored toga cilj kolegija je da savladavanjem teorijskih i praktičnih znanja studenti ovladaju i s ključnim metodama i tehnikama kreiranja pojedinih vrsta planova.</p> <p>Kolegij se sastoji od četiri osnovne izvedbene cjeline: prva se odnosi na upoznavanje sa svim osnovnim pojmovima vezanim za poslovno planiranje, druga upoznavanje sa procesima strateškog planiranja, treća se odnosi na procese taktičkog planiranja dok se četvrta odnosi na aktivnosti i procese operativnog planiranja.</p> | | | | |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom) | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci |
| | Konzultacije | Mentorski rad | | |
| | <u>Napomene:</u> Nastavnik će predstaviti teorijsko gradivo o promatranoj problematici te poticati i voditi diskusiju u razredu. Studenti će prezentirati, komentirati i analizirati materijale koji se temelje na odabranim problemima ili različitim praksama ili primjerima iz prakse vezanim za problematiku poslovnog planiranja | | | |
| Studentske obveze | Pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi; pismeno i usmeno polaganje ispita; zadaće i prezentacije slučajeva iz prakse; <u>Studenti će se ocjenjivati temeljem:</u> <ul style="list-style-type: none"> - aktivnog sudjelovanja na nastavi; - zadaće i prezentacije; - pismenog i usmenog dijela ispita. | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Studija i analize slučajeva | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | | |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 2 | 0% | |
| Seminarski rad – analiza slučajeva | 15 | 0,5 | 20% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 90 | 3 | 60% | |
| Usmeni ispit | 15 | 0,5 | 20% | |
| <u>Dodatna pojašnjenja:</u> S obzirom da se radi o izbornom kolegiju smjera Poduzetništvo i Turističko poslovanje, studenti će se ocjenjivati na temelju sudjelovanja u nastavi, pismenom dijelu ispita (dva kolokvija ili integralni dio ispita) te zadaće i prezentacije slučajeva iz prakse po vlastitom izboru iz ovoga područja. U konačnu ocjenu ulaze rezultati pismenog i usmenog dijela ispita, aktivnost tijekom nastave ta zadaće i prezentacije slučajeva iz područja korporativnog upravljanja. Zadaćama, može se ostvariti 20% udjela u konačnoj ocjeni, i to 15% za rad, a 5% za prezentaciju, a ocjenjuje se na sljedeći način: 0% = Rad nije napisan ili je plagijat. 3% = Rad ne zadovoljava formalne kriterije. 6% = Rad zadovoljava formalne kriterije, ali su uočeni veći nedostaci na sadržajnom planu. 9% = Rad zadovoljava formalno i sadržajno, ali su uočene veće suštinske pogreške. 12% = Rad zadovoljava formalno i sadržajno, ali su uočene manje suštinske pogreške. 15% = Rad je iscrpan te nema nikakvih pogreški. | | | | |
| <u>Zadaće (kriterij ocjenjivanja):</u> 0%= rad nije urađen ni prezentiran; 1%= rad je urađen i prezentiran uz puno pogreški i nerazumijevanje suštine prezentiranog problema; 2%= rad je urađen i prezentiran uz dosta često pogreške i nerazumijevanje suštine prezentiranog problema; 3%= rad je solidno urađen i prezentiran, povremene pogreške u razumijevanju suštine prezentiranog problema; 4%= rad je vrlo dobro urađen i prezentiran, rijetke su pogreške, student razumije suštinu i ima vrlo dobar odnos sa slušateljima; 5%= rad je izvrsno urađen i prezentiran, gotovo bez pogreški, s razumijevanjem suštine problema. | | | | |
| Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena (ukupno za usmeni i pismeni ispit) dobiva na sljedeći način: | | | | |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>A = 91 do 100% 5 (izvrstan) B = 79 do 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 do 78% 3 (dobar) D = 55 do 66% 2 (dovoljan) F = 0 do 54% 1 (nedovoljan)</p> | |
| Obvezna literatura: | <p>A. Gulin, D., Tušek, B., Žager, L., (2004.), <i>Poslovno planiranje, kontrola i analiza</i>, HZRIFD, Zagreb</p> <p>B. Papac.N., Marijanović, Z., (2017.), <i>Poslovno planiranje</i>, Skripta i nastavni materijal, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar</p> |
| Dopunska literatura: | <p>A. Capezio P.J.: <i>Manager's Guide to Business Planinng</i>, Mc GrawHill, New York, 2010.</p> <p>B. Osmanagić Benedikt, N.: <i>Operativno planiranje</i>, Školska knjiga, Zagreb, 2002.</p> <p>C. Elkin, P.: <i>Mastering Business Planning and Strategy</i>, Thorogood Pub., London, 2007.</p> |
| Dodatne informacije o kolegiju | <p>Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu.</p> <p>Pismeni ispiti: Studenti koji žele polagati kolegij preko kolokvija dužni su redovito pohađati nastavu (toleriraju se 3 izostanka).</p> <p>Studentske zadaće, seminari i prezentacije: Studentske zadaće i seminare treba predati u pisanom obliku. Potrebno je konzultirati se s voditeljem kolegija oko literature i ostalih pitanja vezanih uz oblikovanje zadaće i prezentacije.</p> <p>Plagiranje je preuzimanje tuđih ideja, mišljenja stavova, rezultata i sl. bez navođenja originalnog izvora, čime se tuđi rad prikazuje kao vlastito djelo. Plagiranje je strogo zabranjeno.</p> |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Istraživanje tržišta | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | 3 |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | V | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30 + 30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Preduvjeti:</i> | Nema | <i>Usporedni uvjeti:</i> | Nema |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti smjera Turističko poslovanje i smjera Poduzetništvo. | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Obraditi UVOD U ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA <ol style="list-style-type: none"> 1. Dosadašnji razvoj, pojam i definicija istraživanja tržišta 2. Znanstvena metoda i etika u istraživanju tržišta 3. Organizatori i korisnici istraživanja tržišta 2. Obraditi PROCES ISTRAŽIVANJA TRŽIŠTA <ol style="list-style-type: none"> 4. Proces istraživanja tržišta 5. Projekt istraživanja tržišta 6. Definiranje problema i postavljanje ciljeva istraživanja 7. Izvidajna istraživanja 8. Opisna istraživanja 9. Uzročna istraživanja 10. Sekundarni podaci 11. Primarni podaci: Vrste podataka 12. Primarni podaci: Metoda promatranja i metoda ispitivanja 13. Mjerenje stavova 14. Određivanje uzorka i prikupljanje podataka 15. Prikupljanje podataka 16. Analiza podataka i interpretacija rezultata 17. Sastavljanje izvještaja – Rezultati istraživanja 18. Organizacija službe istraživanja tržišta | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <p>Ovaj kolegij omogućit će studentima potrebna znanja za rad na poslovima istraživanja tržišta. Tj. studenti će znati razumjeti i primijeniti u praksi Istraživanje tržišta. Istraživanje tržišta je instrument kojim se tržišno poslovanje provodi na bolji način i u tome je osnovno značenje njegove uloge. Pomoću primjera studenti mogu razumjeti korist koju istraživanje donosi ili bi moglo donijeti u različitim situacijama u poslovnom odlučivanju i kasnije ga mogu bez problema primijeniti u praksi. Posljednjih godina promjene na tržištu su dramatične i neminovno je da će se gospodarstvo i dalje razvijati i da su reakcije potrošača važne za poduzeće do te mjere da će o tome ovisiti ne samo uspjeh, nego zaista njihov opstanak. U tom smislu Istraživanje tržišta postati će isto tako značajan činitelj u poslovnom odlučivanju u nas kao što je to već desetljećima u razvijenim zemljama.</p> | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Cilj kolegija jest razvijanje sposobnosti studenata koji se žele baviti planiranjem i provođenjem istraživačkih projekata, sa svrhom da ti projekti služe rješavanju problema na području marketinga ili tržišnog poslovanja: ocjena veličine tržišta, definiranje segmenata potrošača, razvitak i lansiranje novog proizvoda, određivanje kanala distribucije, formiranje cijena proizvodu, određivanje oglasa, izbor medija i slično.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|----------------------|
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo |
| | Napomene: Profesorica će predstaviti teorijsko gradivo o promatranoj problematici te poticati i voditi diskusiju u učionici. Studenti će prezentirati, komentirati i analizirati materijale koji se temelje na odabranim problemima ili različitim praksama ili primjerima iz prakse vezanim za problematiku Istraživanja tržišta. | | | |
| Studentske obveze | Pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi; uraditi projekt te pismeno i usmeno polaganje ispita. Studenti će se ocjenjivati temeljem: <ul style="list-style-type: none"> - aktivnog sudjelovanja na nastavi, - izrada projekta iz Istraživanja tržišta i - pismenog i usmenog dijela ispita. | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 30 | 1 | | |
| Seminarski rad | 30 | 1 | 20% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 50 | 2 | 60% | |
| Usmeni ispit | 30 | 1 | 10% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>S obzirom da se radi o obveznom kolegiju smjera Turističko poslovanje i smjera Poduzetništvo, studenti će se ocjenjivati na temelju sudjelovanja u nastavi, pismenom dijelu ispita (dva kolokvija ili integralni dio ispita), obveznom usmenom ispitu te izradi projekta iz prakse po vlastitom izboru iz područja Istraživanja tržišta.</p> <p>U konačnu ocjenu ulaze rezultati pismenog i usmenog dijela ispita, aktivnost tijekom nastave ta izrađen projekt iz područja Istraživanja tržišta.</p> <p>Izradom projekta se može ostvariti 20% udjela u konačnoj ocjeni, i to 15% za rad, a 5% za prezentaciju.</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način:</p> <p>A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Soče Kraljević, S., Proces istraživanja tržišta, Ekonomski fakultet Mostar, Mostar, 2016. 2. Marušić, M., Vranešević, T., Istraživanje tržišta, ADECO, Zagreb, 2001. 3. Marušić, M., Prebežac, D., Istraživanje turističkih tržišta, ADECO, Zagreb, 2004. | | | |
| Dopunska literatura: | <ol style="list-style-type: none"> 1. Grupa autora, Marketing, Ekonomski fakultet Sveučilište u Mostaru, Mostar, 2007. 2. Marušić, M., Vranešević, T., Istraživanje tržišta, ADECO, Zagreb, 1997. 3. Soče Kraljević, S., Upravljanje imidžom maloprodaje, Ekonomski fakultet Mostar, Mostar, 2009. 4. Tihi, B., Istraživanje marketinga, „Dom štampe“, Zenica, 2003. 5. Žugaj, M., Osnove znanstvenog i stručnog rada, Zagreb, Samobor, 1989. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu. | | | |

| | |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Pismeni ispiti: Studenti koji žele polagati kolegij preko kolokvija dužni su redovito pohađati nastavu (toleriraju se 3 izostanka).</p> <p>Izrada projekta: Studentski projekt treba predati u pisanom obliku. Potrebno je konzultirati se s voditeljicom kolegija oko literature i ostalih pitanja vezanih uz izbor teme projekta i izradu projekta.</p> <p>Plagiranje je preuzimanje tuđih ideja, mišljenja stavova, rezultata i sl. bez navođenja originalnog izvora, čime se tuđi rad prikazuje kao vlastito djelo. Plagiranje je strogo zabranjeno.</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------|----------------------------------------|--------------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | MENADŽMENT NABAVE I LOGISTIKE | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij – I ciklus | | | Godina Studija | III. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | V. | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Predujeti:</i> | Nema | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti stručnog studija poslovne ekonomije – studij/smjer Poduzetništvo | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> f) kod studenata razviti razumijevanje uloge i značaja upravljanja nabavom i logistikom u upravljanju poduzećima; g) upoznavanje sa osnovnim pojmom nabave, izvora nabave, određenja cijene i troškova nabave, metodama ABC i XYZ u praćenju nabave, sa pojmom javne nabave i reciklaže te u konačnici sa pojmom održiva nabava h) upoznavanje sa pojmom logistike, sa sustavima strateškog i operativnog upravljanja logistikom, sa pojmovima distribucije, naručivanja i skladištenja te sa pojmovima upravljanja zalihama, manipulacijama zalihama i prijevozom robe i) upoznavanje studenata sa različitim metodama praćenja i analize nabave i logistike te pojasniti veze između istih; j) ovladavanje s osnovnim metodama, tehnikama i strukturom u menadžmentu nabave i logistike; k) upoznavanje studenata sa ulogom sustava nabave i logistike u poslovanju poduzeća kao cjeline. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p><u>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> e) razumjeti suštinu i značaj nabave i logistike u svakodnevnom poslovanju; f) razumjeti će pojmove i procese vezane za nabavu, izvore nabave, određenja cijene i troškova nabave, metode ABC i XYZ kod praćenja nabave te sa pojmovima javne nabave i reciklaže; g) razumjeti će pojmove i procese vezane za pojmom logistike, sa sustavima strateškog i operativnog upravljanja logistikom, sa pojmovima distribucije, naručivanja i skladištenja te sa pojmovima upravljanja zalihama, manipulacijama zalihama i prijevozom robe; h) ovladati metodama i tehnikama menadžmenta nabave i logistike u njihovoj svakodnevnoj primjeni u poslovanju; i) naučiti kako koristiti različite vrste metoda i tehnika menadžmenta nabave i logistike u svakodnevnoj primjeni i poslovanju. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Kolegij Menadžment nabave i logistike obuhvaća različite teorijske i praktične spoznaje o ulozi i značaju nabave i logistike u ukupnim menadžerskim procesima u poslovanju. | | | | |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| | <p>Ovaj kolegij ima za cilj upoznati studente s različitim vrstama upravljanja nabavom i logistikom u poduzeću te sa različitim metodama i tehnikama koje se primjenjuju u sklopu menadžmenta nabave i logistike s ciljem uspješnog, planiranja, praćenja i kontroliranja aktivnosti nabave i logistike u poduzeću.</p> <p>Kolegij će se sastojati od dvije teorijske cjeline, a to su: prva koja se odnosi na teorijsko i praktično upoznavanje studenata sa osnovnim pojmom nabave, izvora nabave, određenja cijene i troškova nabave, metodama ABC i XYZ u praćenju nabave, te sa pojmom javne nabave i reciklaže, kao i u konačnici sa pojmom održiva nabava te drugi dio koji se odnosi na teorijsko i praktično upoznavanje studenata sa pojmom logistike, sa sustavima strateškog i operativnog upravljanja logistikom, sa pojmovima distribucije, naručivanja i skladištenja te sa pojmovima upravljanja zalihama, manipulacijama zalihama i prijevozom robe.</p> | | | |
| Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom) | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci |
| | Konzultacije | Mentorski rad | | |
| | <p><u>Napomene:</u> Nastavnik će predstaviti teorijsko gradivo o promatranoj problematici te poticati i voditi diskusiju u razredu. Studenti će prezentirati, komentirati i analizirati materijale koji se temelje na odabranim problemima ili različitim praksama ili primjerima iz prakse vezanim za problematiku poslovnog planiranja</p> | | | |
| Studentske obveze | <p>Pohađanje i aktivno sudjelovanje u nastavi; pismeno i usmeno polaganje ispita; zadaće i prezentacije slučajeva iz prakse; <u>Studenti će se ocjenjivati temeljem:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - aktivnog sudjelovanja na nastavi; - zadaće i prezentacije; - pismenog i usmenog dijela ispita. | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Studija i analize slučajeva | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | | |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 2 | 0% | |
| Seminarski rad – analiza slučajeva | 15 | 0,5 | 20% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 90 | 3 | 60% | |
| Usmeni ispit | 15 | 0,5 | 20% | |
| <u>Dotatna pojašnjenja:</u> S obzirom da se radi o izbornom kolegiju smjera Poduzetništvo i Turističko poslovanje, studenti će se ocjenjivati na temelju sudjelovanja u nastavi, pismenom dijelu ispita (dva kolokvija ili integralni dio ispita) te zadaće i prezentacije slučajeva iz prakse po vlastitom izboru iz ovoga područja. U konačnu ocjenu ulaze rezultati pismenog i usmenog dijela ispita, aktivnost tijekom nastave ta zadaće i prezentacije slučajeva iz područja korporativnog upravljanja. Zadaćama, može se ostvariti 20% udjela u konačnoj ocjeni, i to 15% za rad, a 5% za prezentaciju, a ocjenjuje se na sljedeći način: 0% = Rad nije napisan ili je plagijat. 3% = Rad ne zadovoljava formalne kriterije. 6% = Rad zadovoljava formalne kriterije, ali su uočeni veći nedostaci na sadržajnom planu. 9% = Rad zadovoljava formalno i sadržajno, ali su uočene veće suštinske pogreške. | | | | |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>12% = Rad zadovoljava formalno i sadržajno, ali su uočene manje suštinske pogreške. 15% = Rad je iscrpan te nema nikakvih pogreški. Zadaci (kriterij ocjenjivanja): 0% = rad nije urađen ni prezentiran; 1% = rad je urađen i prezentiran uz puno pogreški i nerazumijevanje suštine prezentiranog problema; 2% = rad je urađen i prezentiran uz dosta često pogreške i nerazumijevanje suštine prezentiranog problema; 3% = rad je solidno urađen i prezentiran, povremene pogreške u razumijevanju suštine prezentiranog problema; 4% = rad je vrlo dobro urađen i prezentiran, rijetke su pogreške, student razumije suštinu i ima vrlo dobar odnos sa slušateljima; 5% = rad je izvrsno urađen i prezentiran, gotovo bez pogreški, s razumijevanjem suštine problema. Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena (ukupno za usmeni i pismeni ispit) dobiva na sljedeći način: A = 91 do 100% = 5 (izvrstan) B = 79 do 90% = 4 (vrlo dobar) C = 67 do 78% = 3 (dobar) D = 55 do 66% = 2 (dovoljan) F = 0 do 54% = 1 (nedovoljan)</p> | |
| Obvezna literatura: | <p>Šamanović, J.: "Prodaja, distribucija, logistika: teorija i praksa", Ekonomski fakultet Split, Split, 2009. B. Žibert: Strateška nabava, MATE, Zagreb, 2007.</p> |
| Dopunska literatura: | <p>Bloomberg, D.,J., LeMay, S., Hanna, J.,B.: „Logistika”, MATE, 2006. Segetlija, Z., Lamza-Maronić, M.: „Distribucija – logistika informatika”, Osijek, 2000. Grupa autora: Javna nabava, TEB-Poslovno savjetovanje, Zagreb, 2005. D. Blanchard: Supply Chain Management-Best Practices, John Wiley & Sons, New Jersey, 2007.</p> |
| Dodatne informacije o kolegiju | <p>Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu. Pismeni ispiti: Studenti koji žele polagati kolegij preko kolokvija dužni su redovito pohađati nastavu (toleriraju se 3 izostanka). Studentske zadatke, seminari i prezentacije: Studentske zadatke i seminare treba predati u pisanom obliku. Potrebno je konzultirati se s voditeljem kolegija oko literature i ostalih pitanja vezanih uz oblikovanje zadataka i prezentacije. Plagiranje je preuzimanje tuđih ideja, mišljenja stavova, rezultata i sl. bez navođenja originalnog izvora, čime se tuđi rad prikazuje kao vlastito djelo. Plagiranje je strogo zabranjeno.</p> |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | TRŽIŠTE KAPITALA | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 3. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | V | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | - |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 3.godine stručnog preddiplomskoga studija poslovne ekonomije | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razumjeti mehanizme i strukture funkcioniranja suvremenih financijskih sustava. • Razumjeti dostupnost izvora financiranja u poslovanju, te osiguranja kapitala za poslovanje. • Razumjeti i koristiti znanja za donošenja financijskih odluka. Razumjeti načela poslovanja banaka, bankovnih i posebno kreditnih poslova, te procedure i tehnike bankarskog poslovanja. • Razumjeti nebankovne financijske institucije i usluge koje pružaju na tržištu kapitala. Analitički pristupati analizi tržišta kapitala s gledišta davatelja usluga i njihovih korisnika. • Razumjeti strukturu i funkcioniranje bankovnog sektora i tržišta kapitala u BiH i ovladati vještinama potrebitim za razumijevanje financijskih poslova poslova i transakcije na tržištima kapitala. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Financijski sustav: pojam i struktura. Financijska tržišta. Financijske institucije. Bankovne i nebankovne financijske institucije. Regulacija i supervizija. Dugoročni bankovni krediti. Alternativni izvori pribavljanja kapitala. Financijski instrumenti. Obveznice i dionice. Derivati. Osnove emisije vrijednosnih papira. Financijski sustav Bosne i Hercegovine. Bankovni sektor u Bosni i Hercegovini. Tržište kapitala u Bosni i Hercegovini. Financijske institucije u BiH.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | <p>Završni ispit; seminarski rad/prezentacije, aktivno sudjelovanje u nastavi. Studenti će se ocjenjivati temeljem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktivnog sudjelovanja na nastavi. | | | | |

| | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|-----------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Izrade i prezentacija rada na odabranu temu • Završnog ispita | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej ili praksa |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i aktivno sudjelovanje | 30 | 2 | 33% | |
| Projektni rad i prezentacija | 10 | 1 | 17% | |
| Završni ispit | 60 | 3 | 50% | |
| <p>Završni ispit ocjenjuje se na sljedeći način manje od 50% točnih odgovora = 0% ocjene od 51% do 60% = do 10% ocjene od 61% do 70% = do 20% ocjene od 71% do 80% = do 35% ocjene od 81% do 90% = do 50% ocjene od 91% do 100% = do 60% ocjene</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan).</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Gadžić, M.: Financijske institucije i tržišta, Sveučilište u Mostaru, 2011. - Saunders, A., Cornett, M. M.: Financijska tržišta i institucije, Masmedia, Zagreb, 2006. - Mishkin, F. S., Stanley, E. G.: Financijska tržišta i institucije, 4. izdanje, Mate, Zagreb, 2005. - | | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Van Home, James C., Financijsko upravljanje i politika, deveto izdanje, MATE, Zagreb, 1992. - Lloyd, T. B.: Money, Banking and Financial Markets, Thomson South-Western, 2006. - Rose, P.: Menadžment komercijalnih banaka, Mate, Zagreb, 2003. - Madura, J.: Financial Markets and Institutions, Prentice Hall International, 4 ed., 2000. | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu, toleriraju se 3 izostanka. | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------------------------|----|
| <i>Naziv kolegija</i> | ELEKTRONIČKO POSLOVANJE | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 3. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 6 | <i>Semestar</i> | V | Broj sati po semestru (p+v+s) | 60 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objasniti studentima ulogu i značaj elektroničkog poslovanja. • Analizirati okruženje i infrastrukturu elektroničkog poslovanja. • Objasniti studentima ulogu i značaj elektroničkog poslovanja za ukupan razvoj i opstanak poduzeća. • Razlikovati poslovne modele elektroničkog poslovanja. • Utvrditi značaj razvoja strategije elektroničkog poslovanja. • Objasniti osnove dizajna sustava za elektroničko poslovanje. • Analizirati odnose s partnerima u elektroničkom poslovanju. • Osmisliti projekt elektroničkog poslovanja | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objasniti ulogu i značaj elektroničkog poslovanja. • Objasniti okruženje i infrastrukturu elektroničkog poslovanja. • Dati kritički osvrt na ulogu i značaj elektroničkog poslovanja za ukupan razvoj poduzeća. • Procijeniti i odabrati odgovarajući poslovni model elektroničkog poslovanja. • Napraviti strategiju razvoja elektroničkog poslovanja. • Osmisliti i prezentirati projekt elektroničkog poslovanja. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Osnovni pojmovi elektroničkog poslovanja. Okruženje i osnovna infrastruktura elektroničkog poslovanja. Značaj i osnovni elementi strategije elektroničkog poslovanja. Osnovni poslovni modeli u elektroničkom poslovanju. Osnove dizajna sustava za elektroničko poslovanje. Odnosi s partnerima u elektroničkom poslovanju. Elektronička tržišta. Sigurnosni izazovi elektroničkog poslovanja.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|----------------------|
| | Napomena: Studenti samostalno pripremaju i prezentiraju projekt elektroničkog poslovanja. | | | |
| Studentske obveze | Aktivno sudjelovanje na nastavi. Priprema i prezentacija projekta elektroničkog poslovanja. | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i vježbi, angažiranost na nastavi | 60 | 2 | 10% | |
| Test iz teorije | 60 | 1 | 40% | |
| Priprema i prezentiranje teme | 60 | 3 | 50% | |
| <p>Dodatna pojašnjenja:</p> <p>Aktivnost na nastavi max 10 bodova</p> <p>Test iz teorije max 40 bodova</p> <p>Rad u timovima max 50 bodova</p> <p>-----</p> <p>Ukupno max 100 bodova</p> <p>Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način:</p> <p>A = 91 - 100 bodova 5 (izvrstan)</p> <p>B = 79 - 90 bodova 4 (vrlo dobar)</p> <p>C = 67 - 78 bodova 3 (dobar)</p> <p>D = 55 - 66 bodova 2 (dovoljan)</p> <p>F = 0 - 54 bodova 1 (nedovoljan)</p> | | | | |
| Obvezna literatura: | 1. Panian, Ž. (2013). Elektroničko poslovanje druge generacije, Ekonomski fakultet, Zagreb (Sveučilišna tiskara) 2. Panian, Ž. (2003). Odnosi s klijentima u e-poslovanju. Sinergija, Zagreb. | | | |
| Dopunska literatura: | 1. Stankić, R., (2014), Elektronsko poslovanje, Ekonomski fakultet, Beograd. 2. Laudon, K. C., Traver, C. G., (2016), E-commerce 2016, (Global Edition), Pearson Education 3. Turban, E., King D., (2012), Electronic Commerce 2012, Prentice Hall | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------|-------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | MARKETINŠKA KOMUNIKACIJA | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 3. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 5 | <i>Semestar</i> | VI | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti 3.godine stručnog studija smjera Turističko poslovanje i smjera Poduzetništvo | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Upoznati studente sa suvremenim trendovima marketinškog komuniciranja. - Podići razinu razumijevanja i znanja o fundamentalnim kategorijama kojima se bavi marketinška komunikacija. - Ukazati na važnost implementacije marketinške komunikacije za uspješnost poslovanja poduzeća. - Motivirati studente na timski rad u procesu izrade marketinškog komunikacijskog plana. - Raspravljati o poslovnim slučajevima izrade marketinške strategije | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analizirati i objasniti temeljne pojmove marketinške komunikacije - Implementirati praktična znanja iz analize, planiranja, provođenja i kontrole marketing komunikacijskih planova, kao i odnosima s marketing institucijama. - Izraditi marketinški komunikacijski plan sukladno postavljenim poslovnim i marketinškim ciljevima poduzeća. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Tijekom slušanja kolegija stječu se osnovna teorijska znanja iz razumijevanja temeljnih pojmova marketinške komunikacije.</p> <p>Kroz kolegij analiziraju se osnovni elementi marketinške komunikacije te značaj implementiranja integrirane marketinške komunikacije u suvremenom okruženju. Praktična znanja odnose se na analizu, planiranje, provođenja i kontrolu marketing komunikacijskih planova, implementiranja marketinških komunikacijskih kampanja na tržištu.</p> <p>Angažiranje gosta predavača u svrhu prenošenja iskustava iz područja oblikovanja, primjene i mjerenja učinkovitosti marketinške komunikacije u cilju je obogaćivanja teorijskih sadržaja, te olakšavanja razumijevanja obrađenih tematskih cjelina.</p> <p>Kroz kolegij, studenti se motiviraju na timski rad, kao i na samostalno provođenje određenih aktivnosti marketinške komunikacije posebice izradu i prezentiranje marketinskog komunikacijskog plana.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminarski rad | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Predavači iz poslovne prakse | |

| | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------|
| | Napomene: Nakon usvajanja gradiva i polaganja prvog kolokvija, nastavnik će ponuditi mogućnost izrade marketinskog komunikacijskog plana kojeg će studenti samostalno uraditi te pripremiti prezentaciju plana, izložiti ga i otvoriti raspravu koju će moderirati nastavnik. | | | |
| Studentske obveze | Aktivno sudjelovanje u nastavi, izrada marketinskog komunikacijskog plana (opcija), polaganje ispita preko kolokvija (opcija), završni ispit. Studenti će se ocjenjivati temeljem: - Aktivnog sudjelovanja na nastavi. - Polaganja ispita putem kolokvija ili završnog ispita. - Izrade i prezentiranja marketinskog komunikacijskog plana. | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Izrada marketinskog komunikacijskog plana |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 1 | 0% | |
| Pisanje i prezentiranje marketinskog komunikacijskog plana | 10 | 1 | 10% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 40 | 3 | 80% | |
| Usmeni ispit | | | | |
| Dodatna pojašnjenja: Usmeni dio ispita uključen je u pripremu kolokvija kao i pismenog dijela ispita U konačnu ocjenu ulaze: aktivnost tijekom nastave rezultati oba kolokvija ili završnog ispita, usmeni dio ispita i ocjena prezentacije. Ocjena prezentacije utječe na povećanje ukupne ocjene dobivene na kolokvijima ili na završnom ispitu za jednu razinu. Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Bevanda, A., <i>Marketinška komunikacija</i>, Sveučilište u Mostaru, Ekonomski fakultet Mostar, 2013. - Kesić, T., <i>Integrirana marketinška komunikacija</i>, Opinio, Zagreb, 2003. | | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Brkić, N., <i>Upravljanje marketing komuniciranjem</i>, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2003. - Shimp, T., Craig, J., A., <i>Advertising Promotion and Other Aspects of Integrated Marketing Communications</i>, 9th edition, South Western, Cengage Learning, 2013. - Belch, G. & Belch, M., <i>Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective</i>, 8th edition, McGraw Hill, 2011. - De Pelsmacker, P., Geuens, M., and Van den Bergh, J. <i>Marketing Communications: A European Perspective</i>, Fourth Edition. Pearson Education Limited, 2010. | | | |

| | |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Dodatne informacije o kolegiju</i> | <ul style="list-style-type: none">-Sve informacije za upoznavanje s pravima i obvezama studenata prema kolegiju studenti će dobiti na prvom predavanju.- Kontaktiranje s nastavnikom izvan nastave odvija se u vrijeme konzultacija, a kontaktiranje je omogućeno i elektroničkom poštom i izvan termina konzultacija, prema potrebi (adresa dostupna na mrežnoj stranici Ekonomskog fakulteta).- Termin za konzultacije određuje se početkom akademske godine. |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------------|------------------------------------|-----------------|
| <i>Naziv kolegija</i> | Upravljanje prodajom | | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program Ciklus</i> | Stručni studij I ciklus | | | Godina Studija | 3. |
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 5 | <i>Semestar</i> | VI | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni smjera | <i>Preduvjeti:</i> | Upisana treća godina | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Upisana treća godina | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Odrediti mjesto, ulogu i zadatke upravljanja prodajom u odnosu na globalne marketiške i korporativne ciljeve 2. Analizirati važnost procesa izobrazbe i izbora ljudskih resursa za obavljanje prodaje 3. Analizirati prodajni proces za različite robne grupe. 4. Izraditi plan prodaje proizvoda na različitim tržišnim segmentima 5. Kontrolirati prodajne aktivnosti i analizirati važnost postprodajnih usluga. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Implementirati prodajnu strategiju na korporativnoj razini organiziranosti. 2. Definirati strategiju i ciljeve prodaje sukladne veličini i organizacijskoj strukturi poduzeća. 3. Identificirati ključne trendove u mikro i makro okruženju koji utječu na prodaju. 4. Razvijati odnose s kupcima, poticati njihovu lojalnost i prepoznati važnost liderstva i izravne komunikacije s kupcima koja potiče dijalog i povratne informacije od strane kupaca. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | <p>Kolegij <i>Upravljanje prodajom</i> namijenjen je studentima završne godine prvog ciklusa studija poslovne ekonomije, smjera <i>Menadžment</i>.</p> <p>Cilj kolegija je omogućiti studentima usvajanje znanja o prodaji kao pokretaču životnog ciklusa kompanije te njenom utjecaju na financijske pokazatelje poslovanja. Nužno je usvajanja znanja kroz povezanost prodaje i marketinga te razumijevanje prodajnog menadžmenta kroz planiranje, organiziranje prodaje, odabir ljudskih resursa (motivacija, nagrađivanje) te rukovođenje i kontrolu prodaje.</p> <p>Tijekom slušanja kolegija studenti nastoje razviti specifične i opće kompetencije, kao i znanja i vještine koje su nužne za samostalno obavljanje upravljačkih aktivnosti u području prodaje.</p> <p>Kroz kolegij, studenti se motiviraju na timski rad, kao i na samostalno provođenje određenih marketinških aktivnosti iz oblasti upravljanja prodajom. Kroz izradu i prezentiranje seminarskih radnji kao i projekata, studenti usavršavaju sposobnosti zaključivanja kao i verbalnog komuniciranja.</p> <p>Angažiranje gostiju predavača – osoba na vodećim pozicijama kompanija u okruženju – te prenošenje iskustava iz područja upravljanja prodajom kao važnog segmenta marketinške strategije kompanije, u cilju je obogaćivanja teorijskih sadržaja, te olakšavanja razumijevanja obrađenih tematskih cjelina.</p> | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| Napomene: | | | | | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|---------------|
| Studentske obveze | Obveze studenata su redovito pohađanje i sudjelovanje u nastavi. Osim kroz redovite ispitne obveze studenti će se ocjenjivati temeljem: <ul style="list-style-type: none"> • Aktivnog sudjelovanja na nastavi, • Pisanja i prezentacije seminarskih radova | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 0.3 | 5% | |
| Seminarski rad | 10 | 0,6 | 10% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | 110 | 5.1 | 85% | |
| Usmeni ispit | | | | |
| Dodatna pojašnjenja: Usmeni dio ispita uključen je u pripremu kolokvija kao i pismenog dijela ispita Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | | |
| Obvezna literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Tomašević Lišanin (2010) <i>Profesionalna prodaja i pregovaranje</i>, Hrvatska udruga profesionalaca u prodaji, Zagreb - Bijakšić Martinović, S, (2014.), <i>Marketinški kanali i suvremeni trendovi u prodaji</i>, HKD Napredak Mostar. - Manning, G.L.; Reece, B.L. (2008) <i>Suvremena prodaja: stvaranje vrijednosti za kupca</i>, Mate, Zagreb - Mihić, M. (2008) <i>Upravljanje osobnom prodajom - Vještine prodaje i pregovaranja</i>, Ekonomski fakultet Sveučilište u Splitu, Split | | | |
| Dopunska literatura: | <ul style="list-style-type: none"> - Futrell, C.M. (2004) <i>Fundamentals of Selling</i>, Customers for life through Service, 8. međunarodno izdanje, McGrawHill/Irwin, - Grabovac, N. : <i>Prodaja i prodajni menadžment</i>, ACA SYSTEM, Sarajevo, 2005. - Gitomer, J. (2007) <i>Mala crvena knjiga prodaje</i>, Mate, Zagreb, 2007. - Tomašević Lišanin, M.(2010) <i>Poslovni slučajevi iz prodaje i pregovaranja</i>, HUPUP, Zagreb, - Kotler, Ph., Keller, K.L.,Martinović, M. (2014) <i>Upravljanje marketingom</i>, Mate, Zagreb, (odabrana poglavlja) - Marks, R (2006) <i>Personal Selling a relationship approach</i>, 7. izdanje, AtomicDogPublishing, Cincinnati | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | | |
| <i>Naziv kolegija</i> | STRATEGIJE NOVOG POSLA | | Kod kolegija | |
| <i>Studijski program</i> | Stručni studij | | Godina | 3. |

| | | | | | |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----|------------------------------------|-----------------|
| Ciklus | I ciklus | | | Studija | |
| ECTS vrijednost boda: | 5 | <i>Semestar</i> | VI | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30+30 |
| Status kolegija: | Obvezni | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| Pristup kolegiju: | | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | Prema rasporedu |
| Nositelj kolegija/nastavnik: | | | | | |
| Kontakt sati/konzultacije: | | | | | |
| E-mail adresa i broj telefona: | | | | | |
| Asistent | | | | | |
| Kontakt sati/konzultacije: | | | | | |
| E-mail adresa i broj telefona | | | | | |
| Ciljevi kolegija: | <p>Ciljevi ovog kolegija su:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Polaznicima omogućiti spoznaje i znanja sa suvremenim spoznajama u teoriji i praksi poslovne strategije - Naglasak u ovom modulu je na promociji strateškog upravljanja kao procesa oblikovanja budućnosti poslovnog sustava u promjenjivim uvjetima i dinamičnoj okolini. - Cilj modula strategija novog posla vezan je uz spoznaje i znanja polaznika o višedimenzionalnosti poduzeća i ulogu strategije; - Istaknuti problem višeznačnosti pojma strategije; - Identificirati značajke prostora strategije poduzeća; razmotriti osnovne strateške tenzije; - Prikazati razine strategija u poduzeću; - Objasniti proces strateškog menadžmenta i identificirati njegove komponente; - Istaknuti mjesto situacijske analize u procesu strateškog menadžmenta; - Objasniti proces strateškog usmjerenja u poduzeću; objasniti okvir i načine analize konkurenta; - Predstaviti strateške opcije poduzeća te objasniti mjesto i ulogu implementacije strategije u procesu strateškog planiranja. | | | | |
| Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije): | <p>Nakon što odslušaју i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <p>Modul Strategija novog posla polaznicima omogućava razvoj specifičnih i općih kompetencija. Polaznici će nakon odlučivanja modula biti osposobljeni razlikovati strategiju od strategijskog menadžmenta iz različitih perspektiva, analizirati slučajeve iz poslovne prakse (s obzirom na unutarnje i vanjsko okruženje, resurse, prilike, prijetnje, snage i slabosti,...). Dakle, polaznici će također biti u mogućnosti ponuditi moguće alternativne pravce rješavanja strateških izvora te procijeniti koristi i rizike svih alternativnih rješenja te preporučiti najbolje alternativno rješenje kao i ocjenu te vrednovanje odabrane strateške alternative.</p> | | | | |
| Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko): | <p>Kolegij će obuhvatiti poglavlja vezane uz obuhvat prikaza oblikovanja strategije i implementaciju strategije u poduzeću.</p> <p>Upoznavanje studenta s konceptom predmeta, literaturom, oblicima provjere znanja, ispitom, Definiranje pojmova novi posao, strategija, strategije novih poslova, Izvori ideja za kreiranje novih poslova, metode i generiranje ideja i kreiranje novih poslova, Evaluiranje ideja vezanih za kreiranje novih poslova, temeljne faze procesa razvoja poslova, Prepoznavanje poslovnih rizika, Kreiranje novih poslova, Okruženje za razvoj novih poslova, Identifikacija prilika i prijetnji u okruženju, Strategije izvorne inovativnosti; strategije novih vještina, strategije modifikacije obilježja, Odlučivanje o novim poslovima; Čimbenici koji utječu na odlučivanje, modeli i tehnike poslovnog odlučivanja, pokretanje novih poslova; izbor proizvoda ili usluga i njihova komercijalizacija, Organizacijski aspekti pokretanja i razvoja novih poslova, Financiranje novih poslova; Upravljanje novim poslovima, Prezentiranje zadataka i formiranje timova, prikaz temeljnih koncepata vezanih uz strategije novog posla, Izučavanje slučajeva iz gospodarske prakse, Gostovanje ljudi iz prakse- prezentacije slučajeva</p> | | | | |

| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo |
| | Napomene: Metode učenja - Nastava će biti kombinacija klasičnih predavanja, grupnih diskusija, individualnih zadataka te suradničkog i projektnog učenja. Metoda izvođenja nastave – Predavanja, rasprave, prezentacije projektni zadatci, konzultacije | | | |
| Studentske obveze | <ul style="list-style-type: none"> - Aktivno sudjelovanje na nastavi - Pisanje i prezentiranje projektnog zadatka - Rad u malim skupinama - Povezivanje teorijskog i praktičnog zadatka | | | |
| Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom) | Pohađanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej |
| | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | UDIO U OCJENI | |
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | | 1 | | |
| Seminarski rad | | 1 | 20% | |
| Kolokvij (2) ili Pismeni ispit | | 2 | 60% | |
| Usmeni ispit | | 2 | 20% | |
| Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan) | | | | |
| Obvezna literatura: | Osnovna literatura: | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Buble, M. (ur) (2010), <i>Strateški menadžment</i>, Zagreb, Sinergija - Gonan Božac, M. i Tipurić, D. (2014), <i>Poslovni slučajevi iz strateškog menadžmenta</i>, Zagreb, Sinergija Vesper, H.K.: - <i>New Venture Strategies</i>, Prentice Hall, New Jersey, 1990 | | | |
| Dopunska literatura: | Dodatna literatura: | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Tipurić, D. (2014), <i>Iluzija strategije – Razotkrivanje socijalno konstruirane zbilje poduzeća</i>, Zagreb, Sinergija - Thompson, A. A. Jr., Strickland A. J. III i Gamble, J.E. (2006), <i>Strateški menadžment u potrazi za konkurentskom prednošću</i> IV izdanje, Zagreb, MATE | | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | Pohađanje nastave: Studenti su obvezni pohađati nastavu (75%) Studenti imaju obvezu izrade projektnog zadatka uz konsultiranje s predmetnim profesorom. | | | |

| | | | |
|--------------------------|------------------------|---------------------|---|
| Naziv kolegija | PODUZETNIČKA RADIONICA | Kod kolegija | |
| Studijski program | STRUČNI STUDIJ | Godina | 3 |
| Ciklus | I CIKLUS | Studija | |

| | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|--------|
| <i>ECTS vrijednost boda:</i> | 5 | <i>Semestar</i> | VI | Broj sati po semestru (p+v+s) | 30 +30 |
| <i>Status kolegija:</i> | Obvezni predmet smjera, | <i>Preduvjeti:</i> | | <i>Usporedni uvjeti:</i> | |
| <i>Pristup kolegiju:</i> | Studenti koji su položili poduzetništvo, marketing, poslovne financije i osnove menadžmenta | | | <i>Vrijeme održavanja nastave:</i> | |
| <i>Nositelj kolegija/nastavnik:</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona:</i> | | | | | |
| <i>Asistent</i> | | | | | |
| <i>Kontakt sati/konzultacije:</i> | | | | | |
| <i>E-mail adresa i broj telefona</i> | | | | | |
| <i>Ciljevi kolegija:</i> | Ciljevi ovog kolegija su: upoznati studente s pokretanjem novog posla, oblicima organiziranja malog gospodarstva, značaju poslovnog plana, sadržaju poslovnog plana, načinu pisanja poslovnog plana, kreiranju poslovne ideje, razvijanju poslovne ideje, analiza prilika i prijetnji na tržištu te vlastitih snaga i slabosti, tržišnim i marketinškim aspektima poslovnog planiranja, tehničko tehnološkim aspektima poslovnog plana, organizaciji malog gospodarstva, menadžmentu i kreiranju tima za izvedbu poslovnog pothvata, financijskom planiranju, izvorima financiranja, obračunima poreza i doprinosa, utvrđivanju financijske isplativosti ulaganja u novi poslovni pothvat, pisanju poslovnog plana. | | | | |
| <i>Ishodi učenja (opće i specifične kompetencije):</i> | <p>Nakon što odslušaaju i polože ovaj kolegij, studenti će znati / moći:</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Osmisliti i kreirati novi poslovni pothvat. 8. Kritički prosuđivati i vrednovati različite prilike i prijetnje te snage i slabosti na tržištu. 9. Kritički prosuđivati tržišne segmente i marketinški nastup na tržištu. 10. Osmisliti i kreirati organizaciju za izvođenje poslovnog pothvata. 11. Procijeniti isplativost ulaganja u novi poslovni pothvat. 12. Kreirati novi poslovni plan za realizaciju poslovnog pothvata. | | | | |
| <i>Sadržaj silabusa/izvedbenog plana (ukratko):</i> | Kreiranje ideje za novi poslovni pothvat, oblici organiziranja malog gospodarstva, poslovni plan, struktura poslovnog plana, swot analiza, marketinško istraživanje, strategije marketinga, tržišne projekcije, tehničko tehnološki aspekti, lokacija poduzeća, financijska analiza, porezi i doprinosi, ocjena učinkovitosti, pisanje poslovnog plana. | | | | |
| <i>Način izvođenja nastave (označiti masnim tiskom)</i> | Predavanja | Vježbe | Seminari | Samostalni zadaci | |
| | Konzultacije | Mentorski rad | Terenska nastava | Ostalo | |
| | Napomene: Studenti u rada s nastavnicima u timovima izrađuju poslovni plan rješavajući pojedine zadatke koje na kraju sklapaju u jednu cjelinu – poslovni plan. Poslovni plan prezentiraju i u raspravi brane opravdanost pokretanja posla koji su osmislili. | | | | |
| <i>Studentske obveze</i> | Sudjelovati u radionicama za izradu poslovnog plana i u timu izraditi poslovni plan te isti prezentirati i obraniti pred nastavnicima. | | | | |
| <i>Praćenje i ocjenjivanje studenta (označiti masnim tiskom)</i> | Pohadanje nastave | Aktivnosti u nastavi | Seminarski rad | Praktični rad | |
| | Usmeni ispit | Pismeni ispit | Kontinuirana provjera znanja | Esej | |
| | | | | | |
| Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava prijenosa bodova | | | | | |
| OBVEZE STUDENTA | SATI (PROCJENA) | UDIO U ECTS-u | | UDIO U OCJENI | |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|
| Pohađanje nastave i angažiranost na nastavi | 60 | 0,5 | 10% |
| Seminarski rad | 110 | 4 | 80% |
| Prezentacija | 10 | 0,5 | 10% |
| <p>Dodatna pojašnjenja: Prema Pravilniku o studiranju konačna se ocjena dobiva na sljedeći način: A = 91-100% 5 (izvrstan) B = 79 to 90% 4 (vrlo dobar) C = 67 to 78% 3 (dobar) D = 55 to 66% 2 (dovoljan) F = 0 to 54% 1 (nedovoljan)</p> | | | |
| Obvezna literatura: | 2. Kružić, D., urednik: Od poduzetničke ideje do izrade poslovnog plana, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu, Split 2008, | | |
| Dopunska literatura: | 6. Dostić, M., Serdarević-Šestić, M., Kulović, Dž.: Biznis plan za mala i srednja preduzeća, Philip Noel Baker, Sarajevo 2010., 7. Cingula, M., Hunjak, T., Ređep, M.: Poslovno planiranje s primjerima za investitore, RRiF Zagreb, Zagreb 2004. 8. Gulin, D., Tušek, B., Žager, L.: Poslovno planiranje, kontrola i analiza, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb 2004., 9. Barringer, B.R., Ireland, R.D.: Poduzetništvo Uspješno pokretanje novih poduhvata, treće izdanje, Centar za razvoj poduzetništva Tuzla, Tuzla 2010. 10. Buble, M., Klepić, Z.: Menadžment malih poduzeća Osnove poduzetništva, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar 2007. 11. Buble, M., Buble, M.: Poduzetništvo, ASPIRA, Split, 2014. | | |
| Dodatne informacije o kolegiju | | | |