

NAZIV PREDMETA		Poslovni engleski jezik III				
Kod	EUA108	Godina studija	2.			
Nositelj/i predmeta	dr.sc. Magda Pašalić mr.sc. Sanja Radmilo Derado mr.sc. Gorana Duplančić Rogošić	Bodovna vrijednost (ECTS)	4			
Suradnici	--	Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			13		26	
Status predmeta	Obavezni predmet na studijima Ekonomija i Poslovna ekonomija	Postotak primjene e-učenja	30%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	Pružiti teorijska i praktična znanja koja će omogućiti: razvijanje vještina komuniciranja u međunarodnom poslovnom okruženju, upoznavanje s realizacijom svih stadija odabira kandidata za radno mjesto, ovladavanje načelima međunarodne trgovine i etičkog poslovanja, te upoznavanje s metodama rukovođenja u suvremenim uvjetima poslovanja.					
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	<ul style="list-style-type: none"> • Uvjeti za upis predmeta propisani su Statutom Ekonomskog fakulteta i Pravilnikom o studiju i studiranju. • Ulazne kompetencije uključuju poznavanje engleskog jezika na razini B1 (CEFR) i poznavanje rada na računalu (programski paket <i>Microsoft Office</i>). 					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<p>ISHOD UČENJA PREDMETA: komunicirati u različitim poslovnim kontekstima na razini B1-B2 s ciljem maksimiziranja pozitivnih poslovnih učinaka i s ciljem preuzimanja etičke i društvene odgovornosti za upravljanje poslovnim procesima.</p> <p>POJEDINAČNI ISHODI UČENJA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ustanoviti sličnosti i razlike kulturalnih obilježja normi ponašanja u poslovnom okruženju . 2. Analizirati faze procesa zapošljavanja i identificirati promjene na međunarodnom tržištu rada. 3. Klasificirati i usporediti značajke međunarodne trgovine. 4. Kritički prosuđivati neetičke i ilegalne aktivnosti u poduzećima i institucijama. 5. Analizirati osobine i vještine uspješnih poslovnih lidera. 					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Predavanja		Vježbe			
	Tema	Sati	Tema	Sati		
	1. Cultures – cultural differences	1	Social English	2		
	2. Case study: Business culture briefing	1	Preparing a talk about the business culture in our country; writing a report	2		

	3. Human resources – employing the right people	1	Finding a job; getting information on the telephone	2	
	4. Case study: Fast fitness advertised for a General Manager	1	Finding a new manager for a health club chain	2	
	5. International markets – free trade	1	Training for negotiating	2	
	6. Case study: Pampas Leather Company	1	Negotiating a deal on leather goods; writing an e-mail summarising the points agreed during the negotiation	2	
	7. Ethics – introduction of basic concepts and ideas	1	Ethics of CV writing; Reading and discussion – vocabulary practice	2	
	8. 1. KOLOKVIJ		1. KOLOKVIJ		
	9. Case study: Principles or profit?	1	Discussing ethical dilemmas at work; writing a short report	2	
	10. Leadership – qualities of leadership	1	Leading L'Oreal; presenting	2	
	11. Case study: Lina Sports in need of new leadership	1	Deciding on the best leader for a troubled sportswear manufacturer; writing an e-mail (summarising, providing arguments)	2	
	12. Competition	1	Head-to-head competition; negotiating terms of a contract	2	
	13. Case study: Fashion house	1	Negotiating new contracts with suppliers; writing an e-mail confirming the details of the negotiation	2	
	14. Summarising the main ideas of topics included in the course Business English 3	1	Interactive activities to acquire vocabulary practised in the course Business English 3	2	
	15. 2. KOLOKVIJ		2. KOLOKVIJ		
	Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti		<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input checked="" type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad	

2021./2022.

19/10/21 – 2. Sj.FV

	<input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava		<input type="checkbox"/> (ostalo upisati)			
Obveze studenata	Uvjet za potpis: 1. Obvezna prisutnost na nastavi: za redovne studente 70%, za izvanredne studente 50%. 2. Aktivno sudjelovanje u nastavi izradom tematskih zadataka i pripremom za nastavu. Ritam izrade zadataka utvrđen je izvedbenim planom i dostupan je studentima na stranici e-kolegija na Moodle-u. Dodatni uvjet za potpis je rješavanje samo-evaluacijskih kvizova/testova dostupnih na stranici e-kolegija, a u svrhu procjene razine usvojenih sadržaja. Uvjet za pristup ispitu: Potpis					
Praćenje rada studenata (<i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i>):	Pohađanje nastave	1	Istraživanje		Usmeno izlaganje	1*
	Eksperimentalni rad		Referat		Pismeni zadaci; aktivnost na forumu)	1
	Esej		Seminarski rad		(Ostalo upisati)	
	Kolokviji	2*	Usmeni ispit		(Ostalo upisati)	
	Pismeni ispit	2	Projekt		(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	<p>*Usmeno izlaganje (prezentacija) može biti zamijenjeno pismenim zadacima koji se predaju na platformi Moodle prema unaprijed utvrđenom rasporedu. Aktivnost na forumu dio je procesa kontinuiranog praćenja aktivnosti studenata na nastavi.</p> <p>KOLOKVVIJI: Tijekom semestra održat će se dva kolokvija. Konačna ocjena može se ostvariti uspješnim polaganjem oba kolokvija. Uvjet za izlazak na 2. kolokvij je položen 1. kolokvij. Dva pozitivno ocijenjena kolokvija zamjenjuju pismeni ispit. Student/ica ostvaruje pozitivnu ocjenu sa postignutih najmanje 50% od ukupnog broja bodova na kolokviju. Kod pojedinih predavača, kolokviji/ispiti će se održavati u digitalnoj formi na platformi Moodle. USMENO IZLAGANJE ODABRANE TEME U SKLOPU NASTAVNOG PLANA I PROGRAMA (potrebu za ovim vidom evaluacije procjenjuje predavač): Studenti pripremaju usmeno izlaganje na jednu od ponuđenih tema, Raspored izlaganja utvrđuje predavač. Usmena izlaganja se ocjenjuju prema kriterijima za usmene prezentacije i predstavljaju uvjet za potpis. Suradnička procjena putem formalnog evaluacijskog obrasca primjenjuje se kao dodatni kriterij pri formiranju ocjene iz usmenog izlaganja.</p> <p>Na kraju semestra: PISMENI ISPIT: Studenti koji ne polože ispit preko kolokvija, izlaze na pismeni ispit tijekom redovitih ispitnih rokova. Student/ica ostvaruje pozitivnu ocjenu sa postignutih najmanje 50% od ukupnog broja bodova na kolokviju. Zaključna ocjena dobiva se kao aritmetička sredina ocjena na kolokvijima/pismenom ispitu i na usmenom izlaganju.</p> <p>USMENI ISPIT: Nije obavezan kriterij i pristupaju mu samo studenti koji žele odgovarati usmenim putem za višu ocjenu od one koja im je zaključena slijedom pismenih ispita/kolokvija. Termini ispita definirani su kalendarom ispita. Ne postoji mogućnost polaganja usmenog ispita umjesto pismenog ispita.</p>					

2021./2022.

19/10/21 – 2. Sj.FV

	<p>KOMISIJSKI ISPIT: Studenti koji četvrti puta prijave ispit imaju obavezu polaganja komisijskog ispita pred ispitnim povjerenstvom od tri člana. Da bi pristupio usmenom dijelu komisijskog ispita student na pismenom dijelu ispita mora postići najmanje 30% od ukupnog broja bodova na ispitu.</p>		
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	<p style="text-align: center;">Naslov</p>	<p style="text-align: center;">Broj primjeraka u knjižnici</p>	<p style="text-align: center;">Dostupnost putem ostalih medija</p>
	Cotton, D. Falvey, D. Kent, S. INTERMEDIATE MARKET LEADER 3 rd Edition Extra, Pearson, 2016.	1	Ne
	Radmilo Derado, S. (2020.), autorizirani nastavni materijali.	--	Moodle
	Online materijali za čitanje i obradu iz sljedećih izvora: http://www.bbc.com/news/business https://www.telegraph.co.uk/business/ https://www.forbes.com https://edition.cnn.com https://hbr.org/		
Dopunska literatura	<ul style="list-style-type: none"> • Špiljak, V. (ur.) ENGLJSKO-HRVATSKI POSLOVNI RJEČNIK, Zagreb: Masmedia, 2000. • Špiljak, V. (ur.) HRVATSKO-ENGLJSKI POSLOVNI RJEČNIK, Zagreb: Masmedia, 2008. • LONGMAN BUSINESS ENGLISH DICTIONARY with CD-ROM, 2nd Edition Pearson Education, Essex, 2007. • Oxford Business English Dictionary for Learners of English, Dictionary and CD- ROM, OUP, 2006. • E-rječnici općeg i poslovnog engleskog jezika dostupni putem platforme www.onelook.com 		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> • Praćenje pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik) • Nadzor izvođenja nastave (prodekan za nastavu) • Analiza uspješnosti studiranja po svim predmetima studija (prodekan za nastavu) • Studentska anketa o kvaliteti nastavnika i nastave za svaki predmet studija (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete) • Ispitom koji provodi predmetni nastavnik provjeravaju se svi ishodi učenja predmeta. Periodično se vrši provjera sadržaja ispita, temeljem koje se utvrđuje primjerenost načina provjeravanja ishoda učenja (prodekan za nastavu) 		
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	Nastava se izvodi na engleskom jeziku.		