

NAZIV PREDMETA	Poslovni engleski jezik 5						
Kod	EUAA05	Godina studija	3.				
Nositelj/i	Dr.sc. Magda Pašalić, Mr.sc. Sanja Radmilo Derado	Bodovna vrijednost (ECTS)	2				
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T	
			13		13		
Status predmeta	Izborni predmet na studijima Ekonomija, Poslovna ekonomija, Turizam	Postotak primjene e-učenja	30%				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	Identificirati i komentirati motivacijske faktore u poslovnom okruženju općenito i na primjeru svjetski uspješnih tvrtki, razlikovati vrste rizika s kojima se manje ili veće tvrtke suočavaju, izložiti faze upravljanja rizikom unutar tvrtke ili organizacije, usporediti i procijeniti učinke različitih stilova i pristupa u vođenju tvrtke, osmisliti tim za izradu i provedbu važnog projekta te kritički prosuditi, odabrati i preporučiti načine motiviranja prodajnog tima.						
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 B2 (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:</p> <p>1. Uspješno komunicirati u poslovnim situacijama na razini C1 usmeno ili pisanim oblicima komuniciranja u okviru tema i zadataka sadržanih u programu kolegija.</p> <p>Pojedinačni ishodi učenja:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Koristiti terminologiju iz područja motivacije u poslovnom okruženju s naglaskom na motivacijske teorije Maslowa i Herzberga, upravljanja rizicima i procjene rizika, stilovima upravljanja i njihovom odrazu na poslovanje tvrtke kao i na odnos zaposlenih u pojedinoj tvrtki. 2. Raspravljati o pitanjima važnim za timski rad; identificirati kvalitete koje članovi učinkovitog tima moraju imati; motivirati članove prodajnog tima. 3. Koristiti terminologiju argumentiranja pri rješavanju konfliktnih situacija u poslovnoj sredini. 4. Napisati smjernice, izvještaj članovima upravnog odbora, poslovno pismo voditelja prodaje svom prodajnom timu. 						
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Predavanja		Vježbe/ Seminar				
	Teme	Sati	Teme			Sati	
	1. Job satisfaction; staff motivation at Procter and Gamble	1	1. Discussing motivational factors			1	
	2. Maslow and Herzberg's theories of job satisfaction; Working for the best companies		2. Synonyms and word-building; writing a reply to a job offer			1	
	3. Writing: guidelines	1	3. Case study: Dealing with in-house personal relationships			1	
	4. Students' presentations	1	4. Students' presentations			1	
5. Risk; describing risk (adjectives denoting a high level, a low level of risk, a possible future risk and a risk in the very near future)	1	5. Managing risk (internal and external risks)			1		

	6. Insuring trade risk (insurance industry, reinsurers, dealing with large risks and extreme losses)		6. Case study: Assessing risk for a mining company; Writing: report		
	7. Management styles; important factors in the success of a manager	1	7. Discussing different aspects of management style; contrasting management styles	1	
	8. I. KOLOKVIJ	1	8. 1. KOLOKVIJ	1	
	9. Management qualities; factors that influence managerial functions, managerial philosophies	1	9. Presentation skills: focus on the language for persuading, emphasising, exemplifying etc.	1	
	10. Advantages and disadvantages of various management styles		10. Case study: Choosing a new project manager		
	11. Students' presentations	1	11. Students' presentations	1	
	12. Team building; advantages and disadvantages of working in a team	1	12. Prefixes, opposite meanings; qualities employees need to have to create an effective team	1	
	13. Building successful teams according to a team-building specialist; team roles	1	13. Setting up a team for a very important project; communication problems at work	1	
	14. Resolving conflicts	1	14. Case study: Motivating the sales team	1	
	15. II. KOLOKVIJ	1	15. II. KOLOKVIJ	1	
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"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava		<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input checked="" type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> (ostalo upisati)		
Obveze studenata	Uvjet za potpis: Kako bi student ostvario pravo na potpis mora zadovoljiti oba uvjeta: 1. Izrada samostalnih zadataka i održavanje prezentacije. 2. Obavezno 70% prisutnosti na nastavi za redovite studente i 50% za izvanredne studente.				
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		Praktični rad
	Eksperimentalni rad		Referat	0,5	(Ostalo upisati)
	Esej		Seminarski rad		(Ostalo upisati)
	Kolokviji	0,5	Usmeni ispit		(Ostalo upisati)
	Pismeni ispit	2	Projekt		(Ostalo upisati)
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	Ocjena iz kolegija bazira se na angažmanu studenata na nastavi (uključuje fluentnost studenata, bogatstvo vokabulara, točnost povratnih informacija, interaktivnost nakon izlaganja kolega), usmenom izlaganju (prezentacija održana na nastavi ili putem Zoom aplikacije ukoliko se zadrže jednaki epidemiološki uvjeti) i kratkim pisanim radovima koje studenti tijekom trajanja nastave iz kolegija Poslovni engleski jezik 5 predaju nastavniku na korekciju na Moodle platformi.				

	<p>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.</p> <p>Kod pojedinih predavača, kolokviji će se održavati u digitalnoj formi na platformi Moodle.</p>		
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	1. Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. MARKET LEADER, Upper Intermediate Business English Course Book, Third edition, Pearson Education Ltd. 2011. (Units 5-8)	1	Ne
Dopunska literatura	<ol style="list-style-type: none"> Ivir, V. (ur.) HRVATSKO-ENGLJSKI POSLOVNO UPRAVNI RJEČNIK, Školska knjiga, Zagreb, 1998. LONGMAN BUSINESS ENGLISH DICTIONARY, Pearson Education, Essex, 2007. OXFORD BUSINESS ENGLISH DICTIONARY for learners of English, Oxford University Press, Oxford, 2005. Špiljak, V. (ur.) ENGLJSKO-HRVATSKI POSLOVNI RJEČNIK, Masmedia, Zagreb, 2000. Špiljak, V. (ur.) HRVATSKO-ENGLJSKI POSLOVNI RJEČNIK, Masmedia, Zagreb, 2008. Mascull, B. (2017) <i>Business Vocabulary in Use</i>. Third Edition. Cambridge: Cambridge University Press. Mascull, B. (2013) <i>Natural Business English</i>. Surrey: Delta Natural English. 		
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)	<ul style="list-style-type: none"> Nastava se izvodi na engleskom jeziku. 		