



АКАДЕМИЈА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА ЗАПАДНА СРБИЈА

Седиште Ужице, Трг Светог Саве 34

О Д С Е К У Ж И Ц Е

План рада

Назив предмета	Пословни енглески језик			
Студијски програм/и (модул)	МСС – Информационе технологије и системи			
Година студија	1.	Семестар	2.	ЕСПБ 7
Статус предмета	Изборни предмет	Услов	-	

Подаци о наставницима и сарадницима на предмету	
Име и презиме, академско звање, термин консултација, електронска адреса	Ивана Маринковић, Мастер професор језика и књижевности, Консултације: четвртак 09:00-11:00 ivana.marinkovic@vpts.edu.rs
Име и презиме, академско звање, термин консултација, електронска адреса	-

Циљеви предмета
Оспособљавање студената за успешну и професионалну комуникацију на енглеском језику у савременом пословном окружењу, у писаној и усменој форми.

Садржај и структура предмета
<p><i>Теоријска настава</i></p> <p>Правила успешне комуникације. Међународни маркетинг. Успостављање пословне сарадње. Правила успешног пословања. Мотивациони фактори. Управљање ризиком и решавање кризних ситуација. Стилски управљања. Значај тимског рада. Обезбеђивање финансијских средстава. Услугне делатности. Мерцери и аквизиције.</p> <p><i>Граматичке области/лексика:</i> идиоми, сложенице, вишечлани глаголи, творба речи, герунд, времена, употреба модалних глагола за описивање прошлости, пасив, условне реченице.</p> <p><i>Практична настава</i></p> <p>Вежбање слушања и читања са разумевањем, конверзацијске вежбе (спајање лексичке и граматичке грађе кроз симулирање аутентичних пословних ситуација), састављање пословних писама, записника, извештаја, промотивног материјала, упутстава, новинских чланака.</p>

План и распоред извођења наставе	
Наставна недеља	НАЗИВ НАСТАВНЕ ЈЕДИНИЦЕ
Предавања	
1	Introduction Увод у структуру наставног предмета. Упознавање студената са наставним материјалом, предиспитним обавезама и правилима оцењивања.

2	Communication Развијање способности слушања и читања са разумевањем. Усвајање речи и израза за описивање доброг говорника и различитих форми комуникације
3	International Marketing Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање брендова и међународног маркетинга.
4	Building Relationships Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање различитих видова пословне сарадње.
5	Success Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање успешног пословања и преговарања.
6	Job Satisfaction Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање начина за мотивисање запослених
7	Risk Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање ризика и начина управљањем ризиком.
8	Припрема за I колоквијум
9	Management Styles Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање успешних стилова управља и успешних менаџера.
10	Team Building Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање успешних тимова и начина за јачање тимског духа.
11	Raising Finance Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање различитих начина за обезбеђивање финансијских средстава.
12	Customer Service Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање пружања услуга клијентима и решавања жалби.
13	Crisis Management Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање опасних ситуација и начина за решавање проблема.
14	Mergers and Acquisitions Развијање способности слушања и читања са разумевањем; усвајање нових речи и израза за описивање мерџера и аквизиција.
15	Припрема за II колоквијум
Вежбе	
1	Placement test Провера нивоа знања енглеског језика у циљу адекватног осмишљавања захтева.
2	Case study Проналажење решења за проблеме у комуникацији у конкретној компанији.
3	Case study Осмишљавање маркетиншке стратегије за конкретан производ.
4	Case study Решавање проблема односа са клијентима на примеру конкретног хотела.
5	Case study Доношење одлуке о новом спонзорству конкретног фудбалског тима.
6	Case study Решавање проблема међуљудских односа у конкретној компанији.
7	Case study Анализа ризика и опасности међународног пословања конкретне рударске компаније.
8	I колоквијум
9	Case study Доношење одлуке о избору новог менаџера за конкретну мултинационалну компанију.
10	Case study Решавање проблема у пословању тима за продају у конкретној компанији.
11	Case study Проналажење најбољег начина за финансирање снимања филма.

12	Case study Проналажење решења за жалбе клијената на пословање конкретне нискобуџетне авио компаније.
13	Case study Симулирање конференције за штампу компаније суочене са проблемима због производње насилних видео игрица.
14	Case study Доношење одлуке о избору компаније за припајање у оквиру постојеће стратегије развоја конкретне козметичке компаније.
15	II колоквијум

Начин оцењивања – структура и број поена на предиспитним обавезама и испиту	
Активност у току предавања: 10 поена Практична настава: 10 поена Колоквијуми: 2 x 25 поена Писмени испит: 15 поена Умени испит: 15 поена	

Литература	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. (2011). <i>Market Leader</i>, 3rd Edition (Upper Intermediate), Pearson Longman 2. Murphy, R. (1990). <i>English Grammar in Use</i>, Cambridge University Press. 3. Thompson A. J., Martinet, A.V. (1994). <i>A Practical English Grammar</i>, Oxford, OUP. 4. <i>Oxford Business English Dictionary</i>, OUP, 2005. 	