



# 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	<b>Пословни енглески језик</b>				
Студијски програм/и (модул)	МСС – Пословна економија и менаџмент				
Година студија	1.	Семестар	2.	ЕСПБ	6
Статус предмета	Обавезни 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. Стиливо 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	<b>Introduction</b> Увод у структуру наставног предмета. Упознавање студената са наставним материјалом, предиспитним обавезама и правилима оцењивања.

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

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

<p>Начин оцењивања – структура и број поена на предиспитним обавезама и испиту</p> <p>Активност у току предавања: 10 поена  Практична настава: 10 поена  Колоквијуми: 2 x 25 поена  Писмени испит: 15 поена  Усмени испит: 15 поена</p>
---

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