

## SYLLABUS

**1. Puni naziv nastavnog predmeta:**

Poslovna komunikacija

**2. Skraćeni naziv nastavnog predmeta / šifra:**

/

**3. Ciklus studija:**

1

**4. Bodovna vrijednost ECTS:**

5

**5. Status nastavnog predmeta:** Obavezni  Izborni**6. Preduslovi za polaganje nastavnog predmeta:**

Prisustvo na minimalno 70% nastave iz ovog predmeta i prihvaćene vježbe.

**7. Ograničenja pristupa:**

/

**8. Trajanje / semestar:**

1

7

**9. Sedmični broj kontakt sati:**

9.1. Predavanja:

2

9.2. Auditorne vježbe:

0

9.3. Laboratorijske / praktične vježbe:

1

**10. Fakultet:**

Filozofski

**11. Odsjek / Studijski program:**

Žurnalistika

**12. Odgovorni nastavnik:**

vanr.prof.dr.sc. Zarfa Hrnjić Kuduzović

**13. E-mail nastavnika:**

zarfa.hrnjic@untz.ba

**14. Web stranica:**

ff.untz.ba

**15. Ciljevi nastavnog predmeta:**

- objasniti funkcije i vrste komunikacije u radnom okruženju
- upoznati studente o pravilima poslovnog komuniciranja
- analizirati različite vrste poslovnih poruka i uskladiti ih s pravilima poslovne komunikacije
- predstaviti pristup, tehnike i strukturu negativnih poslovnih poruka
- demonstrirati oblikovanje pozitivnih poslovnih poruka

**16. Ishodi učenja:**

Studenti koji su posvećeno i kontinuirano izvršavali svoje obaveze na predavanjima i vježbama bit će sposobni:

- primjenjivati načela poslovnog komuniciranja u različitim vrstama poslovnih interakcija
- oblikovati različite vrste pozitivnih, negativnih i persuazivnih poslovnih poruka na efektan i etičan način
- pripremati, oblikovati i predstaviti izvještaje argumentovano, logički koherentno i uvjerljivo

**17. Indikativni sadržaj nastavnog predmeta:**

- Značaj, vrste i funkcije poslovne komunikacije
- Pravila poslovnog komuniciranja
- Email korespondencija i dopisi
- Tehnike saopštavanja loših vijesti
- Oblikovanje odobrenja, izvinjenja i potvrdnih odgovora
- Oblikovanje zahtjeva, molbi, poziva i prigovora
- Izvještaji
- Kolokvij
- Poslovni intervjui
- Prezentacije
- Konflikta na radnom mjestu
- Pregovori

**18. Metode učenja:**

- interaktivna predavanja uz korištenje multimedijalnih sredstava
- praktične vježbe
- analize slučajeva
- prezentacije
- individualni zadaci

**19. Objašnjenje o provjeri znanja:**

Tokom semestra će kontinuirano biti praćena aktivnost studenata na predavanjima i vježbama i njihov napredak u savladavanju obrađenih tematskih cjelina. Nakon polovine obrađenih nastavnih jedinica u osmoj sedmici nastave bit će održan međuispit. Studenti ga polažu pismeno i svi istovremeno čime se postiže ujednačenost nivoa znanja koje se testira, kao i uslovi u kojima student polaže ispit. Pitanja (osam) su uglavnom otvorenog tipa.

Studenti koji uspješno polože međuispit na završnom će ispitu polagati samo preostale nastavne teme u pismenoj formi. Studenti koji ne polože međuispit sve nastavne teme će polagati integralno na završnom ispitu koji sadrži ukupno 15 pitanja. Da bi integralno položio ispit, student treba tačno i potpuno odgovoriti minimalno na osam pitanja. Preduslov za polaganje završnog ispita su prihvaćene vježbe.

**20. Težinski faktor provjere:**

Prisustvo na nastavi - 10 bodova

Aktivnost na nastavi - 10 bodova

Međuispit - 30 bodova

Završni ispit - 50 bodova

Bodovi Ocjena

60-67 6

68-75 7

76-83 8

84-92 9

93-100 10

**21. Osnovna literatura:**

Michael, Rouse i Rouse, Sandra (2005) Poslovne komunikacije. Zagreb: Masmedia.  
Fox, Renata (2001) Poslovna komunikacija. Zagreb: Hrvatska sveučilišna naklada.  
Mandić, Tijana (2003) Komunikologija: psihologija komunikacije. Beograd: Clio.  
Courtland, Bovee i Thill, John (2010) Savremena poslovna komunikacija. Zagreb: Mate.

**22. Internet web reference:****23. U primjeni od akademske godine:****24. Usvojen na sjednici NNV/UNV:**