



## ELABORAT O STUDIJSKOM PROGRAMU

# I. VREDNOVANJE SVEUČILIŠNOG STUDIJSKOG PROGRAMA PREDDIPLOMSKIH, DIPLOMSKIH I INTEGRIRANIH PREDDIPLOMSKIH I DIPLOMSKIH, TE STRUČNIH STUDIJA

### OPĆE INFORMACIJE

Naziv studijskog programa	POSLOVNA EKONOMIJA		
Nositelj studijskog programa	<b>Sveučilište u Dubrovniku</b>		
Izvoditelj studijskog programa	Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju		
Vrsta studijskog programa	stručni studijski program	sveučilišni studijski program	X
Razina studijskog programa	preddiplomski	X	diplomski
Studijski smjer	Marketing		
Akademski/stručni naziv koji se stječe završetkom studija	<b>Sveučilišni prvostupnik/prvostupnica (baccalaureus) poslovne ekonomije</b>		

### 1. UVOD

#### 1.1. Razlozi za pokretanje studijskog smjera

Novi program studijskog smjera „Marketing“ oblikovan je sa svrhom da se ponude oni nastavni sadržaji, koji će studentima osigurati kvalitetnije komuniciranje sa tržištem, na način da proizvod/usluga nađe put do kupca, da se uspješno valorizira i osigura poslovnom sustavu ili destinaciji bolju poziciju u odnosu na konkurenциju.

Iskustvo 10-godišnjeg obrazovanja visokoškolskih kadrova, koje sustavno provodi Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju jamstvo je da će se navedena polazišta kvalitetno implementirati u strukturu novog nastavnog plana i programa studijskog smjera „Marketing“. Orientaciju na nove nastavne sadržaje podržavaju i provedeni rezultati istraživanja među ciljnim korisnicima, a korištena su i iskustva bivših studenata Odjela, koji danas rade na vodećim pozicijama u raznim gospodarskim sektorima. Program je orientiran obrazovanju budućih menadžera u turizmu, ugostiteljstvu, trgovini, bankarstvu, javnom i ostalim gospodarskim sektorima, kojima se kroz različite nastavne sadržaje nudi sagledavanje temeljnih ekonomskih znanja u ravnoteži sa znanjima o zaštiti i unapređenju okoliša, te načelima održivog gospodarskog razvoja. Naglasak je na razvoju znanja, vještina i kompetencija neophodnih



kadrovima koji moraju poznavati, promovirati i unapređivati marketing, kao prepostavke očuvanja resursa na kojima se temelji i bez kojih nije moguće ostvariti proklamirane ciljeve u globalizacijskim uvjetima.

Novi studijski program je tako koncipiran, da studentima nudi uravnotežen odnos teorijskih i praktičnih znanja, vještina i kompetencija. U realizaciji ovog programa, koristiti će se stečena iskustva u vrednovanju opterećenja studenta (broj ECTS bodova), s time da se slijedi načelo da se obvezni predmeti studija valoriziraju sa 7, 6 i 5, a izborni predmeti sa 6, 5 i 2,5 ECTS-a, vodeći računa da se osigura optimalno opterećenje studenata tijekom semestra.

Temeljem ugovora sklopljenih sa subjektima u gospodarstvu i javnim sektorom studentima se osigurava prikupljanje relevantnih podataka za pripremu seminara, studija slučaja, završnog i diplomskog rada i sl., čime se osiguravaju prepostavke za povezivanje teorije i prakse.

U kreiranju ovog nastavnog programa korištena su iskustva vodećih obrazovnih institucija u Europi, koje korisnicima nude programe sa sadržajima iz područja marketinga.

## 1.2. Procjena svrhovitosti s obzirom na potrebe tržišta rada u javnom i privatnom sektoru

Koncepcija na kojoj se temelji izrada ovog programskega sadržaja, uvažava potrebe tržišta rada u području privatnog i javnog sektora, koji traži specifične oblike marketinških aktivnosti, prilagođenih karakteru proizvoda/usluga koje nude različite gospodarske djelatnosti gdje će sveučilišni prvostupnici ovog profila naći svoje zaposlenje.

U okviru ovog programa, studenti će steći specifičnu naobrazbu iz područja uravnoteženog odnosa znanja, vještina i kompetencija, a vezanih nove trendove u marketingu. U koncipiranju programskega sadržaja se poseban naglasak stavlja na razvijanje sposobnost logičkog razmišljanja, interdisciplinarni pristup, rješavanje otvorenih problema ove grane djelatnosti (studija slučaja), primjenom teorijskih polazišta, važećih propisa, standarda i najbolje prakse, usklađeno sa globalnim smjernicama i zahtjevima u Republici Hrvatskoj, čije će se specifičnosti uvažavati u razradi teorijskih polazišta.

U izradi ovog studijskog programa, korištene su i spoznaje srodnih studijskih programa u zemalja EU, uvažavali su se trendovi i zahtjevi najbolje prakse u svijetu, a sve u svjetlu novih poslova i radnih zadataka, koji nova koncepcija razvoja marketinga nameće, a koja se ne može temeljiti na klasičnim znanjima, već na suvremenim spoznajama o marketingu.

Kako do sada provođena istraživanja naših diplomanda potvrđuju da je velika većina njih zaposlena na najodgovornijim pozicijama u hotelima, turističkim agencijama, turističkim zajednicama, trgovackim centrima, bankama, osiguravajućim društvima, građevinskim poduzećima, te u javnom sektoru njihova su iskustva korištena i u koncipiranju ovih nastavnih sadržaja, kao prepostavke da se teorijska polazišta i iskustva najbolje svjetske prakse što uspješnije implementiraju na specifične uvjete poslovanja u Republici Hrvatskoj. Nedvojbeno je, da će



kadrovi ovog profila nalaziti zaposlenje te je upravo zbog značaja marketinga, važno da se osposobi ovakav profil kadrova.

#### **1.2.1. Povezanost s lokalnom zajednicom (gospodarstvo, poduzetništvo, civilno društvo)**

Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju Sveučilišta u Dubrovniku, usko surađuje sa gospodarstvom, posebno sa poslovnim sustavima u hotelskoj industriji, restoraterstvu, turističkom posredovanju, trgovini, bankarstvu itd. sa kojima su sklopljeni ugovori temeljem kojih studenti mogu doći do podataka za potrebe studija. Nastavnici (kao i drugi zaposlenici) se aktivno uključuju u gospodarske aktivnosti, kroz izradu stručnih projekata, članstvom u udrugama, tijelima lokalne i regionalne samouprave, organizaciju humanitarnih aktivnosti, provođenjem akcija unapređenja i zaštite okoliša, kao i drugim projektima od značaja za razvoj različitih gospodarskih djelatnosti i zajednice u cijelini.

Kroz organizaciju znanstvenih i stručnih skupova, okruglih stolova, savjetovanja i etičkim djelovanjem u okruženju, nastavnici i suradnici Odjela doprinose razvoju lokalne, regionalne i nacionalne zajednice, prvenstveno djeluju na podizanju svijesti o potrebi usklađivanja gospodarske djelatnosti temeljeno na globalnim trendovima, koje treba na adekvatan način implementirati od lokalne do međunarodne razine, gdje treba provoditi adekvatne marketinške aktivnosti.

#### **1.2.2. Mogućnost zapošljavanja studenata koja uključuje mišljenja triju organizacija vezanih za tržište rada (npr. strukovnih udruga, poslodavaca, njihovih udruga, sindikata, javnih službi)**

U izradi novog programa studijskog smjera „Marketing“ konzultirali su se zahtjevi i uvažile preporuke različitih strukovnih udruga iz područja marketinga (Cromar,...), ostalih udruga (Hrvatska udruga poslodavaca, Hrvatska udruga profesionalaca u prodaji, DEŠA Dubrovnik,...), kao i poslodavaca (Valamar Hotels and Resort Dubrovnik, Hilton Imperial Dubrovnik, Hoteli Maestral d.d., Hotel Lapad d.d., Lučka uprava Dubrovnik, Jadransko osiguranje d.d., Zagrebačka banka d.d....). Cilj je bio uskladiti nastavne sadržaje sa potrebama tržišta rada i suvremenim trendovima u ovog grani djelatnosti. Interaktivnim pristupom u koncipiranju nastavnog plana i programa, uvažava se normativni okvir kao temelj djelovanja ovih udruga s pozicija oblikovanja konkurentnog proizvoda/usluge i unapređenja upravljanja ukupnom ponudom, a povezao sa nacionalnim i međunarodnim standardima. Učinjeni su kvalitativni pomaci u kroz uvođenje programskih sadržaja kroz koje će se stjecati specijalistička znanja, sukladna programskoj orientaciji najznačajnijih udruga iz područja marketinga. Kroz kontakte sa nacionalnim udrugama preuzete su i temeljene odrednici međunarodnih strukovnih udruga (europska i svjetska iskustva i trendovi) što se posebno odnosi na područje koje pokriva European Marketing Association, American Marketing Association, ESOMAR i drugi.

Lokalna zajednica podržava napore Odjela, koji se aktivno uključuje u procese razvoja grada Dubrovnika, Dubrovačko-neretvanske županije, i ostalih županija i Republike Hrvatske. Tendencija je da Odjel i dalje bude središte okupljanja znanstvenika i praktičara, te predstavnika svih udruga iz područja marketinga, kako bi se u okviru rasprava, realizacijom znanstveno-istraživačkih projekata, organizacijom znanstvenih i stručnih skupova, te kreiranjem prijedloga za pravne i organizacijske promjene.

#### **1.2.3. Navesti moguće partnere izvan visokoškolskog sustava koji su iskazali interes za studijski**



## Program

Interes za studijski program iskazuju privatna i javna poduzeća, udruge, te lokalna, regionalna i nacionalna zajednica. U svrhu zajedničkog djelovanja sa partnerima u cilju postizanja pozitivnih sinergijskih procesa.

### 1.3. Usklađenost sa strateškim dokumentima Sveučilišta u Dubrovniku

Ovaj je program u cijelosti usklađen sa misijom i vizijom Sveučilišta u Dubrovniku, pošto ovako koncipiran program „...pridonosi lokalnoj, nacionalnoj i međunarodnoj zajednici kroz obrazovanje i znanstveno-istraživački rad na najvišoj razini kvalitete i izvrsnosti, ...podije obrazovnu razinu nastavnog osoblja...“ (MISIJA), pošto polaznicima nudi mogućnost za „izvrsnost studija i međunarodnu prepoznatljivost....“ (VIZIJA) svih sudionika u ovom složenom interdisciplinarnom obrazovnom, istraživačkom i praksi orijentiranom procesu.

Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju Sveučilišta u Dubrovniku je u cijelosti program uskladio i sa ostalim odredbama definiranim Strategijom Sveučilišta u Dubrovniku, kojom se posebno ističe potreba ustrojavanja kvalitetnog i učinkovitog obrazovanja temeljenog na ishodima učenja i fleksibilnim akademskim profilima.

### 1.4. Usporedivost studijskog programa sa sličnim programima akreditiranih visokih učilišta u RH i EU (navesti i obrazložiti usporedivost dva programa, od kojih barem jedan iz EU, s programom koji se predlaže te navesti mrežne stranice programa)

Postignut je visok stupanj usklađenosti sa studijskim programima srodnih fakulteta u EU i ostalim zemljama svijeta, kao na primjer:

- Sozial- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Karl-Franzens-Universität Graz/Marketing/  
Bakkalaureatsstudium, Germany  
(<http://www.uni-graz.at/hamwww/bakkalaureatsstudium.htm>)
- Univerista di Pisa, Facolta di Economia Pisa/Laurea di primo livello, Italy  
(<http://www.ec.unipi.it/index.php?id=61>)
- University of Amsterdam, Faculty of Economics and Business/Marketing and Communication/Bachelor's in  
Business Economics, Netherlands  
(<http://studiegids.uva.nl/web/uva/sgs/en/p/228.html>)
- University of Gdańsk, Faculty of Management/Management: specialization Marketing/ Bachelor's, Poland  
(<http://eng.wzr.ug.edu.pl/degree.php>)
- Sveučilište u Osijeku, Ekonomski fakultet Osijek/Marketing/Preddiplomski sveučilišni studij, Hrvatska  
(<http://www.efos.hr/preddiplomski-marketing>)
- Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka/Poslovna ekonomija/Marketing/Preddiplomski sveučilišni  
studij, Hrvatska  
([http://www.efri.uniri.hr/prikaz.asp?txt\\_id=3495](http://www.efri.uniri.hr/prikaz.asp?txt_id=3495))



- Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet Split/Poslovna ekonomija/Marketing/Preddiplomski sveučilišni studij, Hrvatska  
(<http://www.efst.hr/content.php?k=studiji&p=115&stu=PE>)

Program je usporediv prvenstveno u području nastavnih sadržaja temeljnih, obveznih smjera i izbornih predmeta, u načinu kako su definirani ishodi učenja, u iskazanoj vrijednosti ECTS-a, vodeći računa da je na Odjelu za ekonomiju i poslovnu ekonomiju Sveučilišta u Dubrovniku uspješno implementiran Europski sustav prijenosa bodova (ECTS), koji osigurava mobilnost nastavnika i studenata.

#### **1.5. Otvorenost studija prema horizontalnoj i vertikalnoj pokretljivosti studenata u nacionalnom i međunarodnom prostoru visokog obrazovanja**

Studijski smjer je otvoren za horizontalno i vertikalno povezivanje, te osigurava pokretljivost studenata u nacionalnim i međunarodnim okvirima. Horizontalno je osigurano povezivanje sa svim studijima ustrojenim po načelima Bolonjskog procesa. Vertikalno povezivanje se očituje kroz mogućnosti prelaska završenih prvostupnika sveučilišnog preddiplomskog studija ekonomskog usmjerenje, na diplomske studijske smjere Marketing. Sveučilišni prvostupnik Poslovne ekonomije, studijskog smjera Marketing se može upisati na diplomske studijske smjere marketing i/ili ostale diplomske studijske smjerove poslovne ekonomije, ali i na srodne diplomske studije ovisno o uvjetima definiranim natječajem. Postoji i mogućnosti uključivanja u različite programe cjeloživotnog obrazovanja.

Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju Sveučilišta u Dubrovniku ima razvijenu mrežu međunarodne razmjene studenata, nastavnika i suradnika, u okviru sada mogućih programa ERASMUS (postoje potpisani ugovori sa dvadesetak visokoškolskih institucija u Europi) ali je otvoren i za nove programe koji će se otvoriti ulaskom RH u EU. Međunarodna mobilnost studenata sve više dobiva na važnosti i sve više studenata pokazuje interes za odlazak na studijski boravak u inozemstvo. Otvorena je i mogućnost dolaska stranih studenata, kojima se nudi određeni broj predmeta na stranim jezicima, kao i mogućnost pohađanja konzultativne nastave.

Vertikalna prohodnost moguća je i na verificirane diplomske stručne studije. Uz tradicionalno prisutne programe (za voditelje poslovnica i za turističke vodiče), prihvaćeni su i mnogi novi programi učenja stranih jezika, tako da se uz tradicionalno prisutne programe za engleski, njemački, talijanski i francuski, nudi još mogućnost učenja češkog, ruskog, portugalskog i sl. Postoji potpisani ugovor na razini svih ekonomskih fakulteta u Republici Hrvatskoj za priznavanje stečenih znanja, vještina i kompetencija na predmetima koje svojim nastavnim planom i programom nude.

## **2. OPĆI DIO**

### **2.1. Naziv studijskog programa**



## Marketing

### 2.1.1. Vrsta studijskog programa

Sveučilišni

### 2.1.2. Razina studijskog programa

Preddiplomski

### 2.1.3. Područje studijskog programa (znanstveno/umjetničko)

Sveučilišni prvostupnik/prvostupnica (baccalaureus) poslovne ekonomije

### 2.2. Nositelj/i studijskog programa

Sveučilište u Dubrovniku

### 2.3. Izvoditelj/i studijskog programa

Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju

### 2.4. Trajanje studijskog programa

Preddiplomski sveučilišni studij Poslovna ekonomija, studijski smjer „Marketing“ u Dubrovniku u trajanju od šest semestara, koji se izvodi kao redoviti (full-time) i izvanredni (part-time) u sjedištu Odjela za ekonomiju i poslovnu ekonomiju Sveučilišta u Dubrovniku.

#### 2.4.1. ECTS bodovi – minimalni broj bodova potrebnih da bi student završio studijski program

- sveučilišni preddiplomski studij (6 semestara, 3 godina – 180 ECTS)

### 2.5. Uvjeti upisa na studij i razredbeni postupak

Završeno četverogodišnje srednjoškolsko obrazovanje, vrednovanje ocjena srednje škole 30%, obvezni dio državne mature (hrvatski jezik B25%, matematika B 25% i strani jezik B10%) i posebna dostignuća (vrhunski sportaši, 1. mjesto na državnim natjecanjima iz matematike).

### 2.6. Ishodi učenja studijskog programa

Nakon završenog trogodišnjeg studijskog programa Poslovna ekonomija, studijskog smjera „MARKETING“ (180 ECTS) studenti će biti sposobni:

- Pravilno tumačiti i interpretirati temeljne pojmove vezane uz marketing.
- Objasniti, interpretirati i razlikovati značajke marketinškog pozicioniranja proizvoda/usluge .
- Primjeniti legislativu i standarde od značaja za primjenu marketing miksa .
- Definirati, opisati i usporediti utjecaj marketinga na sinergijske odnose ponude i potražnje za proizvodima/uslugama na tržištu.
- Analizirati važnost primjene strategija marketinga.
- Implementirati suvremene spoznaje o marketinškom komuniciranju.



- Procijeniti i kritički argumentirati definiranu politiku marketinga u plasiranju poduzetničkih ideja na ciljno tržište.
- Imati sposobnost razvijanja vlastite marketinške ideje uz podršku eksperata, te korištenje mogućnosti softverskih rješenja.
- Znati formulirati marketinšku strategiju i na njoj temeljene metode i tehnike.
- Analizu rezultata marketinških aktivnosti temeljiti na uvažavanju propisa, standarda, trendova i oblika komuniciranja sa tržištem.
- Biti osposobljeni da sustavno unapređuju instrumenata marketinga u skladu sa strategijom marketinga.
- Znati osmisliti, koncipirati, organizirati i ekonomski valorizirati marketing.
- Opća načela marketinga sustavno prilagođavati specifičnostima različitih gospodarskih djelatnosti....

### 2.7. Mogućnost nastavka studija na višoj razini

Nakon završetka preddiplomskog sveučilišnog studija, studenti imaju mogućnost upisati diplomske studije.

### 2.8. Kod prijave diplomskih studija navesti preddiplomske studijske programe predлагаča ili drugih institucija u RH s kojih je moguć upis na predloženi diplomski studijski program

### 2.9. Kod prijave integriranih studija – navesti razloge za objedinjeno izvođenje preddiplomske i diplomske razine studijskog programa

Studij nije integriran.

## 3. OPIS STUDIJSKOG PROGRAMA

### 3.1. Popis obveznih i izbornih kolegija i/ili smjera (ukoliko postoje) s brojem sati nastave potrebnih za njihovu izvedbu i brojem ECTS – bodova (prilog: Tablica 1.)

### 3.2. Opis svakog predmeta (prilog: Tablica 2.)

### 3.3. Struktura studija (broj semestara, ritam studiranja i obveze studenata)

Ritam studiranja i obveze studenata određeni su Pravilnikom o studijima Sveučilišta u Dubrovniku, Pravilnikom u studiranju Sveučilišta u Dubrovniku, te programima pojedenih predmeta (syllabus). Studij se izvodi kroz 6 semestra, svi predmeti su jednosemestralni, u jednom akademskoj godini se nastava izvodi kroz dva semestra. Preddiplomski studij Poslovna ekonomija, studijski smjer **Marketing** traje ukupno 3 godine, odnosno 6 semestara i nosi ukupno 180 ECTS bodova.

U okviru studijskog programa se izdvajaju obvezni predmeti i izborni predmeti. Obvezni predmeti nose temeljna obilježja struke, usko su usmjereni teorijskim spoznajama i postignućima prakse u tom specifičnom području, nose u pravilu 7 i 6 ECTS-a. Izborni predmeti daju studentima mogućnost usmjeravanja u uža područja u kojima žele



stjecati specifičnih znanja, vještina i kompetencija, nisu posebno zahtjevni i uglavnom nose 5 i 2,5 ECTS boda.

Obvezni predmeti obuhvaćaju sadržaje koji čine osnovnu strukturu znanstvenih disciplina iz područja opće i primjenjene ekonomije, ali i njima kompatibilnih znanja iz srodnih znanstvenih disciplina, neophodnih za specifično područje marketinga gdje spadaju strani jezici, organizacija, pravo i sl., a koji korespondiraju temeljnim područjima rada budućih sveučilišnih prvostupnika/ca. Pozicija obveznih i izbornih predmeta u studijskom programu definirana je specifičnostima usmjerena, te je usko usmjerena na zahteve **različitih gospodarskih djelatnosti i raznih oblika marketinškog komuniciranja**, te se upravo iz ovog područja stječu specifična znanja, vještine i kompetencije pa su i temeljni ekonomski predmeti u svoj sadržaju njima obojeni. U odabiru izbornih predmeta, osigurava se pomoć i podrška od strane ECTS koordinatora, te nastavnika i suradnika na Odjelu.

Uz raspored predmeta po semestrima, utvrđena je i bodovna vrijednost predmeta, broj sati predavanja, seminara i vježbi, načini izvođenja nastave i usvajanja znanja, obveze studenata i načina polaganja ispita. Svi su predmeti jednosemestralni, što osigurava dinamiku i fleksibilnost u izvođenju njihova sadržaja. Pored toga se u režimu studija pruža mogućnost studentima da se uključe u sheme mobilnosti sa domaćim i inozemnim sveučilištima, u čemu postoji uspješna suradnja na razini Sveučilišta u Dubrovniku. Student koji je položio sve ispite, bira u dogовору с mentorom тему завршног rada iz uže tematike ovog studijskog programa, na način da stečena teorijska znanja aplicira na širu **problematiku marketinga u različitim gospodarskim djelatnostima**, a dokaz da pozna teoriju i praksu iz ovog specifičnog područja poslovne ekonomije, dokazuje obradom i obranom završnog rada pred posebno izabranim stručnim povjerenstvom.

### 3.4. Popis kolegija koje polaznik može izabrati s drugih studijskih programa

Student studijskog programa Poslovna ekonomija, studijskog smjera „Marketing“ može izabrati predviđene izborne predmete ostalih prediplomskih sveučilišnih studijskih smjerova „Poslovne ekonomije“: „Turizam“, „Međunarodna trgovina“ i „IT menadžment“ koja osiguravaju specifična znanja značajna za razvoj marketinga. U nastavku se daje popis zajedničkih izbornih kolegija:

- Trgovačko pravo,
- Osnove financija,
- Gospodarstvo Hrvatske,
- Gospodarska povijest Hrvatske,
- Poslovna ekonomija u međunarodnom okružju,
- Menadžment nabave,
- Menadžment ljudskih potencijala,
- Operacijski menadžment,
- Poslovne financije,
- Menadžment prodaje,
- Menadžment malih poduzeća,
- Poslovni strani jezik A1, A2, A3, A4, A5, A6 (engleski jezik, talijanski jezik, njemački jezik, francuski jezik,



španjolski jezik),

- Poslovni strani jezik B1, B2, B3, B4, B5, B6 (engleski jezik, talijanski jezik, njemački jezik, francuski jezik).

### **3.5. Popis kolegija koji će se izvoditi na stranom jeziku**

Na engleskom jeziku na preddiplomskom studijskom smjeru Marketing izvodiće se kolegiji:

- Osnove menadžmenta,
- Menadžment malih poduzeća.

### **3.6. Način završetka studija**

Preddiplomski sveučilišni studij Poslovna ekonomija, studijski smjer *Marketing* završava se polaganjem svih ispita, izvršavanjem ostalih obveza definiranih Pravilnikom o studiranju, te izradom **završnog rada** a kao preduvjeta za stjecanje zvanja: **prvostupnik/prvostupnica (baccalaureus) poslovne ekonomije**.

#### **3.6.1. Uvjeti za prijavu završnog/diplomskog rada i/ili završnog/diplomskog ispita**

Student slobodno bira predmet i mentora iz kojeg želi pisati **završni rad**, ako ispunjava uvjete definirane Pravilnikom o studiranju Sveučilišta u Dubrovniku, a u okviru propisanih kvota koje se definiraju za svakog nastavnika i predmet. Završni rad student može izabrati iz svih predmeta studijskog programa preddiplomskog studija, uz uvjet da obrađuje određeno uže područje poslovne ekonomije, a iz znanstvenih disciplina studija. Predmetni nastavnik prihvaćanje teme završnog rada i mentorstva potvrđuje svojim potpisom na obrascu „Prijava završnog rada“ o čemu evidenciju vodi sam mentor, ali i Studentska referata Odjela za ekonomiju i poslovnu ekonomiju. U izboru tema završnog rada naglasak se stavlja na inovativni pristup problematici, koju je tijekom studija student usvojio, s posebnim naglaskom na mogućnosti aplikacije u praksi, pri čemu treba uvažavati aktualne propise, standarde i primjere najbolje svjetske prakse, relevantne za granu i znanstvenu disciplinu iz koje se rad bira i obrađuje.

#### **3.6.2. Postupak vrednovanja i obrane završnog/diplomskog rada**

Završni rad se javno brani pred članovima povjerenstva, koji moraju biti iz užeg područja grane i znanstvene discipline iz kojeg se rad brani. Za obranu rada student usmeno izlaže rezultate istraživanja, nakon čega slijede odgovori na pitanja članova povjerenstva. Student je obranio završni rad, ako je kvalitetom prezentacije i odgovorima na postavljena pitanja dokazao da je prethodno odobreni rad samostalno obradio i da dobro poznaje problematiku koja je obrađivanja u radu. Tijekom obrane rada se vodi zapisnik. Ukoliko je student tijekom obrane rada udovoljio svim zahtjevima definiranim Pravilnikom, studentu se objavljuje da je uspješno završio studij.



**3.1. Popis obveznih i izbornih kolegija preddiplomskog studija POSLOVNA EKONOMIJA, studijskog smjera MARKETING s brojem sati nastave potrebnih za njihovu izvedbu i brojem ECTS bodova**

Tablica 1.

POPIS KOLEGIJA						
Godina studija: 1.						
Semestar: 1./ZIMSKI						
KOLEGIJ	NOSITELJ	P	V	S	ECTS	STATUS
OBVEZNI KOLEGIJI						
UVOD U EKONOMIJU	prof. dr. sc. Đuro Benić	30	30	/	7	0
MATEMATIKA	prof. dr. sc. Zoran Babić	30	30	/	6	0
STATISTIKA	prof. dr. sc. Vlasta Bahovec	30	30	/	6	0
INFORMATIKA	prof. dr. sc. Vedran Batoš	30	30	/	5	0
TJELESNA I ZDRAVSTVENA KULTURA	mr. sc. Aleksandar Selmanović, prof.	/	30	/	1	0
IZBORNI KOLEGIJI						
TRGOVAČKO PRAVO	prof. dr. sc. Branka Milošević Pujo	30	30	/	5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK A 1*	*	30	30	/	2,5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK B 1*	*	30	30	/	2,5	I
Semestar: 2./LJETNI						
KOLEGIJ	NOSITELJ	P	V	S	ECTS	STATUS
OBVEZNI KOLEGIJI						
RACUNOVODSTVO	doc. dr. sc. Iris Lončar	30	30	/	7	0
ORGANIZACIJA PODUZEĆA	doc. dr. sc. Marija Martinović	30	30	/	6	0
TJELESNA I ZDRAVSTVENA KULTURA	mr. sc. Aleksandar Selmanović, prof.	/	30	/	1	0
OSNOVE FINANCIJA	doc. dr. sc. Tonći Svilokos	30	30	/	6	0
IZBORNI KOLEGIJI						
GOSPODARSKA POVIJEST HRVATSKE	doc. dr. sc. Marija Benić Penava	30	30	/	5	I
GOSPODARSTVO HRVATSKE	doc. dr. sc. Marija Martinović	30	30	/	5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK A 2*	*	30	30	/	2,5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK B 2*	*	30	30	/	2,5	I



POPIS KOLEGIJA						
Godina studija: 2.						
Semestar: 3./ZIMSKI						
KOLEGIJ	NOSITELJ	P	V	S	ECTS	STATUS
OBVEZNI KOLEGIJI						
MIKROEKONOMIJA	prof. dr. sc. Đuro Benić	30	30	/	7	0
OSNOVE MARKETINGA	prof. dr. sc. Vesna Vrtiprah	30	30	/	6	0
OSNOVE MENADŽMENTA	izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž	30	30	/	6	0
PONAŠANJE POTROŠAČA	izv. prof. dr. sc. Ivana Pavlić	30	30	/	6	0
IZBORNİ KOLEGIJI						
POSLOVNA EKONOMIJA U MEĐUNARODNOM OKRUŽJU	doc. dr. sc. Marija Dragičević	30	30	/	5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK A 3*	*	30	15	/	2,5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK B 3*	*	30	15	/	2,5	I
Godina studija: 2.						
Semestar: 4./LJETNI						
KOLEGIJ	NOSITELJ	P	V	S	ECTS	
OBVEZNI KOLEGIJI						
MAKROEKONOMIJA	prof. dr. sc. Đuro Benić	30	30	/	7	0
MONETARNA EKONOMIJA	doc. dr. sc. Tonći Svilokos	30	30	/	7	0
ELEKTRONIČKO POSLOVANJE	prof. dr. sc. Mario Spremić	30	30	/	6	0
IZBORNİ KOLEGIJI						
MENADŽMENT NABAVE	izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž	30	30	/	5	I
MENADŽMENT LJUDSKIH POTENCIJALA	izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž	30	30	/	5	I
UPRAVLJANJE ODНОСИМА S KLIENTIMA	doc. dr. sc. Matea Matić	30	30	/	5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK A4*	*	30	15	/	2,5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK B 4*	*	30	15	/	2,5	I



POPIS KOLEGIJA						
Godina studija: 3.						
Semestar: 5./ZIMSKI						
KOLEGIJ	NOSITELJ	P	V	S	ECTS	
OBVEZNI KOLEGIJI						
JAVNE FINANCIJE	prof. dr. sc. Nikša Nikolić	30	30	/	7	0
OSNOVE EKONOMETRIJE	prof. dr. sc. Vlasta Bahovec	30	30	/	7	0
INTERNETSKI MARKETING	prof. dr. sc. Drago Ružić	30	30	/	6	0
IZBORNİ KOLEGIJI						
OPERACIJSKI MENADŽMENT	doc. dr. sc. Marija Martinović	30	30	/	5	I
MARKETING NEPROFITNIH ORGANIZACIJA	izv. prof. dr. sc. Doris Peručić	30	30	/	5	I
POSLOVNE FINANCIJE	doc. dr. sc. Iris Lončar	30	30	/	5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK A5*	*	30	15	/	2,5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK B5*	*	30	15	/	2,5	I
Godina studija: 3.						
Semestar: 6./LJETNI						
KOLEGIJ	NOSITELJ	P	V	S	ECTS	
OBVEZNI KOLEGIJI						
MEĐUNARODNA EKONOMIJA	doc. dr. sc. Ivo Šperanda	30	30	/	7	0
FINANSIJSKI MENADŽMENT	doc. dr. sc. Dara Ljubić	30	30	/	7	0
MEĐUNARODNI MARKETING	doc. dr. sc. Marija Martinović	30	30	/	6	0
ZAVRŠNI RAD		/	/	/	5	
IZBORNİ KOLEGIJI						
MENADŽMENT PRODAJE	izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguz	30	30	/	5	I
MARKETING U TURIZMU	prof. dr. sc. Vesna Vrtiprah	30	30	/	5	I
MENADŽMENT MALIH PODUZEĆA	izv. prof. dr. sc. Tihomir Luković	30	30	/	5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK A6*	*	30	15	/	2,5	I
POSLOVNI STRANI JEZIK B6*	*	30	15	/	2,5	I

\*NOSITELJI KOLEGIJA - ZA ENGLESKI JEZIK: Tereza Matić Ivušić, prof., Nikolina Lubura, prof.; ZA NJEMAČKI JEZIK: mr. sc. Marija Gjurašić, prof., Sandra Didović Baranac, prof.; ZA TALIJANSKI JEZIK: Jasenka Maslek, prof., Zrinka Režić Tolj, prof.; ZA FRANCUSKI JEZIK: Perica Domijan, prof., Ariana Violić-Koprivec, prof.; ZA ŠPANJOLSKI JEZIK: Daniela Falkoni Mjehović, prof.



### 3.2. Opis svakog predmeta

Tablica 2.

#### 1. GODINA - ZIMSKI SEMESTAR 2013./2014.

Kod	EPM1101						
Naziv kolegija	<b>UVOD U EKONOMIJU</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Đuro Benić						
Studijska godina	1.			Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata						7	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Ekonomija, makroekonomija, mikroekonomija.</li><li>Studij i jezik ekonomije.</li><li>Kako se donose odluke.</li><li>Metodologija ekonomije.</li><li>Ekonomске metode i sredstva analize.</li><li>Rijetkost i izbor.</li><li>Temeljna ekonomска pitanja, ekonomski sustavi, ciljevi i funkcije države.</li><li>Tehničko – ekonomска struktura tržišnog gospodarstva.</li><li>Potražnja, ponuda i tržišna ravnoteža.</li><li>Ponašanje potrošača: različiti pristupi.</li><li>Proizvodnja – odnosi između inputa i outputa.</li><li>Troškovi proizvodnje.</li><li>Određenost cijene i opseg proizvodnje u različitim tržišnim stanjima.</li><li>Formiranje cijena na tržištu činitelja proizvodnje.</li><li>Mjerenje ekonomске aktivnosti gospodarstva.</li><li>Agregatna potražnja i agregatna ponuda.</li><li>Ravnoteža gospodarskog sustava – makroekonomска ravnoteža.</li><li>Novac: potražnja, ponuda i kamatna stopa.</li><li>Nezaposlenost, inflacija i makroekonomска politika.</li><li>Međunarodna trgovina i gospodarski rast.</li></ol>						
Ishodi učenja							



Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita studenti će biti sposobni suočiti se s temeljnim problemima i pitanjima iz područja teorijske ekonomije i dati na njih odgovore.

**Obvezna literature**

1. Benić, Đ., Uvod u ekonomiju, Školska knjiga, Zagreb, 2011.

**Izborna literature**

1. Begg, D., Foundations of Economics, Fourth Edition, McGraw-Hill, London, 2010.  
2. Benić, Đ., Osnove ekonomije, IV. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 2004.  
3. Mankiw, N. G., Osnove ekonomije, III. izdanje, MATE, Zagreb 2006.  
4. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D., Ekonomija, XIV. izdanje, MATE, Zagreb, 2011.

**Struktura nastave:**

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

**Način polaganja ispita**

Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	--	---------	---	----------	---

**Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija**

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1102						
Naziv kolegija	<b>MATEMATIKA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Zoran Babić						
Studijska godina	1.		Semestar	1./ZIMSKI			
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija		Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						6	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija	1. Skupovi brojeva.						



- |   |
|---|
| 2. Funkcionalna ovisnost: pojam funkcije, karakteristike, elementarne funkcije, ekonomske funkcije. |
| 3. Eksponencijalna i logaritamska funkcija.   |
| 4. Nizovi.  |
| 5. Pojam granične vrijednosti.  |
| 6. Neprekidnost funkcije.   |
| 7. Približaj argumenata.  |
| 8. Derivacija funkcije jedne i više varijabli.  |
| 9. Primjena derivacija.   |
| 10. Integrali.  |
| 11. Diferencijalne jednadžbe.   |
| 12. Elastičnost, tok i graf funkcije.   |
| 13. Determinante.   |
| 14. Finansijska matematika: kamatni račun.  |
| 15. Dekurzivno i anticipativno ukamačivanje,  |
| 16. Konačna i sadašnja vrijednost svote.  |
| 17. Ukamačivanje dekurzivno i anticipativno s prenumerando i postnumerando plaćanjem.               |
| 18. Dugoročni zajmovi.  |
| 19. Osnove matričnog računa.  |

Ishodi učenja

Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita usvojiti znanja o osnovnim pojmovima linearne algebre, diferencijalnog i integralnog računa s odgovarajućim ekonomskim primjerima, te finansijske matematike. Usvojiti će i specifične vještine i sposobnosti mišljenja i logičkog zaključivanja.

Obvezna literature

- |   |
|---|
| 1. Babić, Z., Tomić Plazibat, N., Aljinović, Z., Matematika, Ekonomski fakultet Split, Split, 2008. |
| 2. Pavlović, I., Poslovna matematika za ekonomiste, Ekonomski fakultet Mostar, Mostar, 1997.        |

Izborna literature

- |   |
|---|
| 1. Šego, B., Matematika za ekonomiste, Narodne novine d.d., Zagreb, 2005.                             |
| 2. Dowling, E.T., Introduction to Mathematical Economics, Third Edition, McGraw-Hill, New York, 2001. |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

- |        |   |         |   |          |   |
|--------|---|---------|---|----------|---|
| Usmeni | X | Pismeni | X | Kolokvij | X |
|--------|---|---------|---|----------|---|

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija



Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1103						
Naziv kolegija	<b>STATISTIKA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Vlasta Bahovec						
Studijska godina	1.		Semestar	1./ZIMSKI			
Status kolegija	Obvezni studiji	X	Obvezni smjera	Izborni studija		Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						6	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija							
1. Uvod u statistiku. 2. Metode deskriptivne statistike. 3. Elementi inferencijalne statistike. 4. Procjenjivanje parametara i testiranje hipoteza. 5. Regresijska i korelacijska analiza. 6. Analiza vremenskih nizova i prognoziranje.							
Ishodi učenja							
Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita biti u mogućnosti koristiti temeljne metode deskriptivne statistike i odabranih metoda inferencijalne statistike u području poslovne ekonomije, te regresijske i korelacijske analize ako i analize vremenskih nizova i prognoziranja. Naglasak je na primjenama te uporabi programske potpore.							
Obvezna literature							
1.	Šošić, I., Primjenjena statistika, Školska knjiga, Zagreb, 2006.						
2.	Šošić, I., Pregled formula iz statistike, Školska knjiga, Zagreb, 2003.						
Izborna literature							
1.	McClave, J.T., et.al. Statistics for Business and Economics, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2009.						
2.	Newbold, P. et.al., Statistics for Business and Economics, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2009.						
Struktura nastave:							



Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni		X	Pismeni	X	Kolokvij		X
<b>Praćenje kvalitete i uspešnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1104						
Naziv kolegija	<b>INFORMATIKA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Vedran Batoš						
Studijska godina	1.			Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studiji	X	Obvezni smjera	Izborni studija		Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
<b>Sadržaj kolegija</b>							
1. Pojam informatike. 2. Sustavski pristup i informatika. 3. Odnos informatike i menadžmenta. 4. Informacijski sustavi. 5. Razvitak načina obrade podataka i građa elektroničkih računala. 6. Osobna računala. 7. Hardware. 8. Software. 9. Programska potpora. 10. Osnove programiranja. 11. Operacijski sustavi. 12. Okružja za korištenje osobnih računala. 13. Osnovni programski alati za računala.							



- |   |
|---|
| 14. Baze podataka.  |
| 15. Telematika.   |
| 16. Podaci. Informacije.  |
| 17. Organizacija podataka.  |
| 18. Elektronička obrada podataka (tradicionalni i suvremeni načini obrade). |
| 19. Perspektive informatike.  |

Ishodi učenja

Studenti će nakon odslužanog kolegija i položenog ispita imati opća znanja o primjeni informacijske tehnologije u poslovanju. Upoznati će se s funkcijom informacijske tehnologije u procesu odlučivanja i njezinom strateškom ulogom u uvjetima elektroničkog poslovanja i globalizacije. Studenti također stječu i specifične kompetencije koje se očituju u korištenju specifičnih programske alata, gotovih programske rješenja i načina njihovog korištenja u rješavanju poslovnih problema.

Obvezna literature

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Bosilj Vukšić, V., Panian, Ž., Poslovna informatika, Element, Zagreb, 2009. |
| 2. | Markić, B., Poslovna informatika, HKD Napredak, Mostar, 2002.               |

Izborna literature

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Garača, Ž., Informatičke tehnologije, Ekonomski fakultet Split, Split, 2007. |
| 2. | Panian, Ž., Poslovna informatika, Informator, Zagreb, 1999.                  |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Prácenje kvalitete i uspešnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1105	EPM1203	
Naziv kolegija	<b>TJELESNA I ZDRAVSTVENA KULTURA</b>		
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA		
Studijski smjer	MARKETING		
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski
Ime nositelja kolegija	mr. sc. Aleksandar Selmanović, prof.		



Studijska godina		1.			Semestar	1./ZIMSKI I 2./LJETNI					
Status kolegija	Obvezni studiji	X	Obvezni smjera		Izborni studija		Izborni smjera				
ECTS koeficijent opterećenja studenata						1	ECTS				
Broj sati po semestru		Predavanja:		Seminari:		Vježbe:	30				
Sadržaj kolegija											
Obzirom na primarni cilj kolegija - redovitom primjenom kinezioloških aktivnosti kvalitetno održavati i nadgraditi zdravstveni status studenata (pozitivno utjecati na antropološka obilježja, kolegij je sastavljen planom i programom 12 sportskih aktivnosti koje studenti svojevoljno odabiru. Aktivnosti su: mali nogomet, košarka, odbojka, stolni tenis, badminton, plivanje, veslanje, jedrenje, planinarenje, aerobik, ples i teretana. Redovitim pohađanjem i praćenjem dodatnih oblika nastave (teoretska predavanja, seminari), studenti ispunjavaju obveze kolegija.											
Ishodi učenja											
Pozitivan utjecaj na antropološka obilježja studenata (antropometrijske karakteristike, motoričke i funkcionalne sposobnosti). Primjena stečenih znanja i vještina u svakodnevnom životu i urgentnim situacijama. Stečena znanja se kontinuirano izvode u cilju razvoja i održavanja zdravlja. Dugoročno - stvaranje trajnih navika i potrebe bavljenja kineziološkim aktivnostima u svakodnevnom životu i radu. Kratkoročno - utjecaj na lakše svladavanje intelektualnog npora studenata.											
Obvezna literature											
1.	Literatura nije obvezna										
Izborna literature											
1.	Bartoluci, M., Ekonomika i menadžment sporta, M.E.P., Zagreb, 2003.										
2.	Bartoluci, M., Škorić, S., Menadžment u sportu, Kineziološki fakultet, Zagreb, 2009.										
3.	Tomić, M., Sportski menadžment, Data Status, Beograd, 2007.										
4.	Bartoluci i sur., Menedžment u sportu i turizmu, Kineziološki fakultet, Zagreb, 2004.										
Struktura nastave:											
Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X				
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X				
Laboratorij:			Terenska nastava:	X	Mentorski rad:						
Način polaganja ispita											
Usmeni		Pismeni		Kolokvij							
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija											
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima											



Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1106					
Naziv kolegija	<b>TRGOVAČKO PRAVO</b>					
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA					
Studijski smjer	MARKETING					
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Branka Milošević Pujo					
Studijska godina	1			Semestar	1./ZIMSKI	
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5 ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Uvod u trgovačko pravo.</li><li>Opći pojmovi o pravu, pravni odnos, subjekti prava, objekti prava, pravni akti, imovina, pravni poslovi, obveze, ugovori, izvori prava, hrvatski trgovački-pravni sustav.</li><li>Statusno trgovačko pravo: trgovac, trgovačka društva, trgovac pojedinac; tvrtka, javno trgovačko društvo, komanditno društvo, tajno društvo, dioničko društvo, društvo s ograničenom odgovornošću, inozemna trgovačka društva i ulaganja.</li><li>Trgovački ugovori o: prodaji, zamjeni, zakupu, udjelu, građenju, ostavi, uskladištenju, nalogu trgovačkom zastupanju, posredovanju, licenci, dugoročnoj kooperaciji, ulaganju, koncesiji, kontroli robe i usluga i prijevozu.</li><li>Komisioni ugovor.</li><li>Ugovori u području turizma.</li><li>Bankovni ugovori.</li><li>Vrijednosni papiri.</li><li>Stečaj trgovačkog društva, stečajni razlozi, tijela stečajnog postupka, pokretanje stečajnog postupka, stečajna masa.</li><li>Namirenje stečajni vjerovnika.</li><li>Pravo elektroničke trgovine.</li><li>Elektronički potpis.</li></ol>					
Ishodi učenja						



Očekuje se da će studenti nakon odslušanog kolegija i položenog ispita moći: pravilno definirati osnovne pojmove o pravu, poznavati subjekte i objekte prava, moći diskutirati o razlikama i sličnostima oblika trgovачkih društava, poznavati ugovore o prodaji, zamjeni, zakupu, udjelu, građenju, ostavi, uskladištenju, nalogu trgovackom zastupanju, posredovanju, licenci, dugoročnoj kooperaciji, ulaganju, koncesiji, kontroli robe i usluga i prijevozu, znati opisati stečajni postupak, definirati njegove razloge i utvrditi na konkretnom primjeru stečajnu masu, poznavati osnove prava elektroničke trgovine i pravnu osnovu elektroničkog potpisa.

**Obvezna literature**

1. Gorenc, V., Trgovačko pravo - društva, Školska knjiga, Zagreb, 2001.
2. Gorenc, V., Trgovačko pravo - ugovori, Školska knjiga, Zagreb, 2001.
3. Lukšić, B., Trgovačko pravo, Ekonomski fakultet, Split, 2003.

**Izborna literature**

1. Barbić, J., Pravo društava-društva kapitala, Svezak 1. –Dioničko društvo, Organizator, Zagreb, 2010.

**Struktura nastave:**

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:		X
Laboratoriј:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		X

**Način polaganja ispita**

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

**Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija**

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1107						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A1 - ENGLESKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.						
Studijska godina	1.			Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30



### Sadržaj kolegija

1. Pregled gramatike – morfološki oblici, glagolska vremena, pasiv, gerund i infinitiv, modalni glagoli, kondicionalne rečenice, uporaba određenog člana ispred kratica.
2. Primjena gramatike u poslovnim situacijama.
3. Nazivi institucija i organizacija.
4. Komunikacijske vježbe (konkretnе poslovne situacije s osvrtom na kulturološke razlike).
5. Kulturološke razlike (važan preduvjet uspješnog poslovanja).
6. Vježbe čitanja i razumijevanja teksta (obrađuju se lekcije iz udžbenika uz slušanje cd-a).
7. Obogaćivanje vokabulara (vježbe u kojima se traže sinonimi određenih pojmoveva).
8. Slušanje cd-a (zapažanje, popunjavanje teksta na osnovu odslušanoga dijela lekcije).

### Ishodi učenja

Svladavanje gramatičkih normi s naglaskom na posebnosti uporabe određenih jedinica u poslovnome jeziku. Praktična primjena u pisanome i govornome jeziku. Obogaćivanje vokabulara iz stručnog jezika – ekonomija, financije management, marketing trgovina, turizam.

### Obvezna literature

1. Naunton, J., ProFile 2 (Part II) – Oxford Business English, Intermediate Student's Book with video-CD, Oxford University Press, Oxford, 2009.
2. Naunton, J., ProFile 2 (Part II) – Oxford Business English, Intermediate Student's Workbook, Oxford University Press, Oxford, 2009.

### Izborna literature

1. Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovno-upravni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1998.
2. Password English Dictionary for Speakers of Croatian, Školska knjiga, Zagreb, 2002.
3. Špiljak, V., Ivir, V., Englesko-hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2008.
4. [www.askoxford.com/betterwriting](http://www.askoxford.com/betterwriting)

### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.



Kod	EPM1108						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A1 - NJEMAČKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.			Sandra Didović Baranac, prof.			
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Sich vorstellen und einander kennen lernen; Lebensgeschichten</li><li>2. Einteilung der Wirtschaft in Wirtschaftszweige - Grundbegriffe</li><li>3. Zentralwirtschaft &amp; Marktwirtschaft – Merkmale und Unterschiede; Vorteile / Nachteile.</li><li>4. Unternehmen; Betriebstype in marktwirtschaftlichen Systemen (GmbH, AG, KG,...).</li><li>5. Firmengeschichte (Gründung, Produktion, Modernisierung, ... Firmenjubiläum ..).</li><li>6. Handel; Handelsarten (Einteilung und Eigenschaften). Marktgestaltung.</li><li>7. Wertieinsatz von Gütern und Dienstleistungen zur Leistungserstellung in einem Handelsunternehmen. Phasen in der Lebenskurve eines Produktes (mehrerer Produkte)/Leistung)(en): Entwicklung, Einführung, Wachstum, Reife, Sättigung, Abstieg und Auslauf.</li><li>8. Geschichte des Postwesens; Beförderung und Verteilung mündlicher &amp; schriftlicher Nachrichten.</li><li>9. Telekommunikationen: gestern und heute. Arten der Beförderung.von Nachrichten. Nachrichtensuchmaschine.</li><li>10. Tourismus; (Studien- und Dienstreisen im In- und Ausland.</li></ol>						
Ishodi učenja	<p>Cilj kolegija je razvijanje i unaprijeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na njemačkom jeziku uvježbavanjem njemačke terminologije vezane za aktualne ekonomsko-poslovne teme (gospodarski sektori, gospodarska politika, tržišna ekonomija, vrste i tipovi poduzeća, troškovi, dobit, trgovina, pošta, telekomunikacije i turizam); te osposobljavanje studenata za praćenje poslovnih medija i literature na njemačkom jeziku potrebnih u njihovom budućem poslovnom okruženju u kojem je sposobnost komuniciranja na stranom jeziku jedan od temeljnih preduvjeta poslovnog uspjeha.</p> <p>Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini od B1 prema B2:</p> <p>Razumijevanje / Slušanje</p> <p>B 1: Mogu razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se</p>						



redovito susrećem na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Mogu razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako mi je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Mogu razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

#### Čitanje

B 1: Mogu razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom moje struke.

Mogu razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim pismima.

B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Mogu razumjeti suvremenu književnu prozu.

#### Govor i govorna interakcija

B 1: Mogu se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Mogu se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mi poznate, koje su od osobnog interesa ili se odnose na svakodnevni život (npr. na obitelj, hobи, posao, putovanja i tekuće događaje).

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

#### Govor i govorna produkcija

B 1: Mogu jednostavno povezivati rečenice kako bih opisao doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Mogu ukratko obrazložiti i objasniti svoja stajališta i planove. Mogu ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige ili filma te opisati svoje reakcije.

B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

#### Pisanje

B 1: Mogu napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Mogu napisati osobno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojem jasno izražavam značenje koje osobno pridajem određenim događajima i iskustvima.

#### Obvezna literature

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Nicolas, G., Sprenger, M., Weermann, W., <i>Wirtschaft - auf Deutsch. Wirtschaftsdeutsch für die Mittelstufe</i> , Ernst Klett, Verlag - Edition Deutsch, 1996.   |
| 2. | Macare, D., Nicolas, G., <i>Wirtschaftsdeutsch für Anfänger. Aufbaustufe</i> . Ernst Klett Verlag - Edition Deutsch, 2006.  |
| 3. | Razni aktualni ekonomski tekstovi i drugi interaktivni, edukativni materijali prema izboru nastavnika (vizualni i audiovizualni materijali kreirani i korišteni od izvornih govornika) s internet stranica: |



	www.wirtschaftsdeutsch.de www.goethe.de/DeutschLernen <a href="http://www.dw-world.de/Deutschkurse">http://www.dw-world.de/Deutschkurse</a> <a href="http://www.wirerzeugenzukunft.at/ps/em/...=/wirtschaftslexikon_o">www.wirerzeugenzukunft.at/ps/em/...=/wirtschaftslexikon_o</a> pd. Lexikon der Wirtschaft - IV-Net <a href="http://de.wikibooks.org/wiki/Betriebswirtschaft/_Betrieb_und_Markt/_Leistungserstellung">http://de.wikibooks.org/wiki/Betriebswirtschaft/_Betrieb_und_Markt/_Leistungserstellung</a>						
<b>Izborna literature</b>							
1.	Conlin,C., Unternehmen Deutsch, Lehrwerk für Wirtschaftsdeutsch, Klett, Stuttgart, 2000.						
2.	Čičin-Šain-Buljan, M., Kosanović, J., Štampalija, A., Poslovni njemački 1, Mikrorad, Zagreb, 2003.						
3.	Turina-Anić,J., Ferković, M, Ključarić, K., Wirtschaftsdeutsch, Informator, Zagreb,1992.						
4.	Uroć, M., Hurm, A., Njemačko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb,1994.						
5.	Jakić, B., Hurm, A., Hrvatsko-njemački rječnik, Školska knjiga, Zagreb,1991.						
6.	Lončarević, B., Švaljek, S., Faber, Ž., Njemačko-hrvatski ekonomski rječnik, Faber i Zgombić Plus, Zagreb, 2000.						
7.	Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.						
8.	Schulz, Griesbach, Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag,1995. ili neka druga gramatika.						
<b>Struktura nastave:</b>							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1109	
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A1 - TALIJANSKI JEZIK</b>	
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA	
Studijski smjer	MARKETING	
Razina programa	Preddiplomski	X
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.	Zrinka Režić Tolj, prof.



Studijska godina		1.			Semestar	1./ZIMSKI	
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru		Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30
Sadržaj kolegija							
<ol style="list-style-type: none"><li>Alla ricerca di un posto di lavoro - lavoro, contratti di lavoro, annunci, interviste.</li><li>Dentro l'azienda - presentare, titoli, struttura.</li><li>Un'agenzia di pubblicità - propaganda, annunci, caratteristiche principali del prodotto.</li><li>Alla scoperta dell'Italia e dei suoi prodotti.</li><li>Il viaggio - viaggio d'affari, promemoria, programma, prenotazioni, chiedere e dare informazioni.</li><li>Impara a lavorare con altre persone - visitare una ditta, accoglienza degli ospiti, negoziazione, accordo, prefattura.</li></ol>							
Ishodi učenja							
Cilj kolegija je razvijanje i usvajanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na talijanskom jeziku uvježbavanjem talijanske terminologije vezane za aktualne ekonomsko-poslovne teme: posao, tvrtka, reklama, poslovna putovanja. Poslovna kultura i poslovna komunikacija. Osposobljavanje studenata za praćenje poslovnih medija i literature na talijanskom jeziku potrebnih u njihovom budućem poslovnom okruženju u kojem je sposobnost komuniciranja na stranom jeziku jedan od temeljnih preduvjeta poslovnog uspjeha.							
Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini B1 prema B2.							
Razumijevanje / Slušanje							
B 1: Studenti mogu razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima će se redovito susretati na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Mogu razumjeti glavne poruke radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.							
B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima.							
Čitanje							
B 1: Mogu razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom poznate struke.							
B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja.							
Govor i govorna interakcija							
B 1: Mogu se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojemu se taj jezik govori. Mogu se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su im poznate, koje su od osobnog							



interesa ili se odnose na svakodnevni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje). B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta. Govor i govorna produkcija B 1: Mogu povezivati jednostavne rečenice kako bi opisali doživljaje i događaje. Mogu ukratko obrazložiti i objasniti svoja stajališta i planove. Mogu ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige ili filma te opisati svoje reakcije. B 2: Mogu jasno i detaljno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje osobnoga interesa. Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa. Pisanje B 1: Mogu napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Mogu napisati osobno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove. B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta.							
Obvezna literature							
1. Pelizza, G., Mezzadri, M., L'italiano in azienda (1 – 6), Guerra edizioni, Perugia, 2002. 2. Golac, V., Strutture 3, Mikrorad, Zagreb, 2008. 3. Razni aktualni ekonomski tekstovi i drugi interaktivni, edukativni materijali prema izboru nastavnika (vizualni i audiovizualni materijali kreirani i korišteni od izvornih govornika) s internet stranica.							
Izborna literature							
1. Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006. 2. Luppi-Jernej, Talijansko-hrvatski i hrvatsko talijanski poslovni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2000. 3. Članci iz stručnih časopisa: Il sole24ore, Il corriere della sera (economia), Il Panorama 4. Internet: <a href="http://www.affaritaliani.it">www.affaritaliani.it</a>							
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							



Kod	EPM1110						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A1 - FRANCUSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.			Perica Domijan, prof.			
Studijska godina	1.			Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija							
1. Accueillir un visiteur. Thèmes et situations: l'accueil dans l'entreprise. Culture(s) et comportement: le rituel de l'accueil. 2. Découvrez l'entreprise. Thèmes et situations: l'organigramme de l'entreprise; l'entreprise: forme juridique, activité, chiffres clés... Culture(s) et comportements: les principales formes juridiques des entreprises françaises. 3. L'environnement de l'entreprise. Thèmes et situations: les locaux de l'entreprise, l'accès à l'entreprise. Culture(s) et comportements: les pépinières d'entreprises. 4. Rechercher un emploi. Thèmes et situations: la recherche d'un emploi, l'entretien d'embauche. Culture(s) et comportements: le recrutement dans les entreprises. 5. Les relations dans le travail. Thèmes et situations: les conditions de travail: le salaire, les congés, les horaires, la formation; le licenciement. Culture(s) et comportements: une enquête sur le temps de travail.							
Ishodi učenja							
Po završetku kolegija studenti će biti sposobni: razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, te razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, koristiti se odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama, koncizno i jasno se izražavati i raspravljati unutar stručnih tema koje se javljaju u poslovnom okruženju, a vezane su za teme iz sadržaja, samostalno se služiti stručnom literaturom na stranom jeziku. Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini od B1 prema B2. Bit će sposobni: Razumijevanje / Slušanje B 1: Razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreću na							



poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

B 2: Razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

#### Čitanje

B 1: Razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom svoje struke. Razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim pismima.

B 2: Čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Razumjeti suvremenu književnu prozu.

#### Govor i govorna interakcija

B 1: Snalaziti se u većini situacija koje se mogu pojavit tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Uključiti se, bez pripreme, u razgovor o temama koje su im poznate, koje su od osobnog interesa ili se odnose na svakodnevni život (npr. na obitelj, hobи, posao, putovanja i tekuće događaje).

B 2: Komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

#### Govor i govorna produkcija

B 1: Jednostavno povezivati rečenice kako bih opisali doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Ukratko obrazložiti i objasniti svoja stajališta i planove. Ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige ili filma te opisati svoje reakcije.

B 2: Jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

#### Pisanje

B 1: Napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Napisati osobno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

B 2: Napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Napisati pismo u kojem jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

#### Obvezna literature

1. Bloomfield, A., Tauzin, B., *Affaires à suivre*, Hachette FLE, Paris, 2001.

2. Penfornis, J-L., *Vocabulaire progressif du français des affaires*, CLE International, Paris, 2004.

3. Materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika

#### Izborna literature

1. Binon, J., Verlinde, S., Van Dyck, J., Bertels, A., *Dictionnaire d'apprentissage du français des affaires*, Didier, Paris, 2000.



2.	Odile Grand-C., Civilisation en dialogues - niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2008.
3.	Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.
4.	Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.
5.	Dictionnaire unilingue de français, Larousse, Paris, 2000.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija						

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1111						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A1 - ŠPANJOLSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski		X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija	Daniela Falkoni Mjehović, prof.						
Studijska godina	1.			Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija							
1. En clase de español - saludar y presentarse, preguntar por el nombre y la nacionalidad, presentar a los compañeros de clase, expresar una opinión, hacer preguntas en clase. 2. Datos personales – preguntar y dar datos personales, pedir la dirección, el número de teléfono y el e-mail, informar sobre la profesión, los estudios y el trabajo, preguntar por algo que no conocemos,							



- rellenar fichas con datos personales, hacer base de datos de clientes.
3. El mundo de la empresa – expresar ubicación, solicitar y dar información sobre empresas: tipo de empresa, número de empleados, expresar cantidades aproximadas, expresar cierta inseguridad o duda ante una información, expresar acuerdo y desacuerdo.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na španjolskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života; predstavljanje i opisivanje sebe i drugih osoba, zanimanja, vrste poslova i tvrtki, broj zaposlenih u nekoj tvrtki i njeno područje djelovanja, podružnice, popunjavanje obrazaca s osobnim podacima, snalaženje u gradu i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja španjolskog jezika na razini A1. Razumijevanje / Slušanje

A 1: Student može razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na sebe, svoju obitelj, te neposrednu buduću radnu okolinu - svoje kolege s posla (suradnike) i poslovne partnere, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.

#### Čitanje

A 1: Student može prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.

#### Govor i govorna interakcija

A 1: Student može voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spreman sporije ponoviti ili preformulirati svoje rečenice te da mu je spreman pomoći izraziti ono što želi reći. Može postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljio svoje neposredne potrebe.

#### Govor i govorna produkcija

A 1: Student može koristiti jednostavne fraze i rečenice da bi opisao gdje živi i osobe koje poznaje.

#### Pisanje

A 1: Student može napisati kratku, jednostavnu razglednicu, npr. poslati pozdrave s ljetovanja. Može ispuniti formulare s osobnim podacima, npr. unijeti svoje ime, državljanstvo i adresu u hotelsku ili konferencijsku prijavnicu.

#### Obvezna literature

1. González, M., Martín, F., Rodrigo, C. y Verdía, E., Socios nueva edición 1 - Libro del alumno, Difusión, Barcelona, 2007.
2. Castro, F., Uso de la Gramática Española – elemental, Edelsa, Madrid, 2007.

#### Izborna literature

1. Vinja, V., Španjolsko – hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
2. Božanić, C., Hrvatsko – španjolski praktični rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
3. Juan, O., de Prada, M., Zaragoza, A., En equipo.es 1, Edinumen, Madrid, 2002.
4. Romero Dueñas, C., Hermoso, A. G., Vélez, A. C., Competencia gramatical en Uso A1, Edelsa, Madrid, 2007.



5.	Razni edukativni materijali s interneta <a href="http://www.cervantes.es">www.cervantes.es</a> <a href="http://www.auladeeconomia.com">www.auladeeconomia.com</a>						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		Konzultacije:	X
Laboratorij:		Terenska nastava:		Mentorski rad:			
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1112								
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B1 - ENGLESKI JEZIK</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.								
Studijska godina	1.			Semestar	1./ZIMSKI				
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS			
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30			
Sadržaj kolegija									
1. Introduction: Jobs and studies; Talking about yourself, Introducing yourself and others; Writing e-mail. 2. Work and leisure; Socializing (talking about work and leisure). 3. Problems at work; Describing and solving problems. 4. Travel; Making bookings and checking arrangements. 5. Food and entertaining; Food and menu terms; Entertaining. 6. Sales; Buying and selling; Presenting a product.									



## Ishodi učenja

Cilj kolegija je proširivanje jezične kompetencije kroz obradu i usvajanje temeljnih jezičnih struktura, gramatičkih jedinica koje uvode u specifičnosti jezika struke. Uvod u poslovni jezik: usvajanje pojmoveva i vokabulara poslovnog jezika kroz obradu i korištenje autentičnih tekstova za razvijanje vještina poput čitanja, slušanja, pisanja i komunikacije. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života; predstavljanje, planiranje dana i vremena, rješavanje privatnih i poslovnih problema, poslovna i privatna druženja, odlazak u restoran, poslovna putovanja i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja engleskog jezika na razini A1.

### Razumijevanje / Slušanje

A 1: Student može razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na sebe, svoju obitelj, te neposrednu buduću radnu okolinu - svoje kolege s posla (suradnike) i poslovne partnere, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.

### Čitanje

A 1: Student može prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.

### Govor i Govorna interakcija

A 1: Student može voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spremam sporije ponoviti ili preformulirati svoje rečenice te da mu je spremam pomoći izraziti ono što želi reći. Može postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljio svoje neposredne potrebe.

### Govor i Govorna produkcija

A 1: Student može koristiti jednostavne fraze i rečenice da bi opisao gdje živi i osobe koje poznaje.

### Pisanje

A 1: Student može napisati kratku, jednostavnu razglednicu, npr. poslati pozdrave s ljetovanja. Može ispuniti formulare s osobnim podacima, npr. unijeti svoje ime, državljanstvo i adresu u hotelsku ili konferencijsku prijavnicu.

## Obvezna literature

1. Cotton, Falvey, Kent, Market Leader, Elementary, Longman, Harlow, 2002.
2. Rogers, Market Leader, Elementary Practice File, Longman, Harlow, 2002.

## Izborna literature

1. Zandvoort, R. W., A Handbook of English Grammar, Longman, Harlow, 1997.
2. Raymond, M., English Grammar in Use, Cambridge, 1995.
3. Redman, S., Shaw, E., Vocabulary in Use Intermediate, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
4. Oxford Business English Dictionary, Oxford University Press, Oxford, 2005.
5. Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovno-upravni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1998.

## Struktura nastave:



Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:		X
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1113						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B1 - NJEMAČKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.			Sandra Didović Baranac, prof.			
Studijska godina	1.			Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studiji		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija							
1. Begrüßen und (sich) vorstellen; Grußformeln. 2. Zeitplanung, Tageszeiten, Uhrzeiten. 3. Persönliche Daten und Adressen; Visitenkarten (wann und wie erreichbar); Häufigkeitsangaben. 4. Stundenplan, Wochentage; Einträge im Terminkalender; Tagesordnung. 5. Lebensmittel und Speisen, Speiseplan – Vorlieben/Abneigungen. 6. Verkehrsmittel. Privatreise & Dienstreise. Preisangaben. Navigationsgerät bedienen. 7. Warenbestellung: Menge, Preis, Liefertermin – Kommunikationsarten: Mail, Telefon, Fax, Brief. 8. Orientierung & Wegbeschreibung; Sehenswürdigkeiten; Orientierung auf dem Firmengelände.							



- |   |
|---|
| 9. Körperteile & Kleidung. Kleidung kaufen. Farben, Größen. Ablehnung oder Akzeptanz begründen. |
| 10. Glückwünsche zum Geburtstag. Altersangaben. Familie und Verwandtschaft.                     |

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na njemačkom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privavnog i poslovnog života; predstavljanje, planiranje dana i vremena, kalendar obveza, snalaženje u gradu, kupovina u trgovini, uredska pomagala, komunikacija u uredu, druženja poslovna i privatna, poslovna putovanja i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini A1.

#### Razumijevanje / Slušanje

A 1: Student može razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na sebe, svoju obitelj, te neposrednu buduću radnu okolinu - svoje kolege s posla (suradnike) i poslovne partnera, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.

#### Čitanje

A 1: Student može prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.

#### Govor i Govorna interakcija

A 1: Student može voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spremam sporije ponoviti ili preformulirati svoje rečenice te da mu je spremam pomoći izraziti ono što želi reći. Može postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljio svoje neposredne potrebe.

#### Govor i Govorna produkcija

A 1: Student može koristiti jednostavne fraze i rečenice da bih opisao gdje živim i osobe koje poznajem.

#### Pisanje

A 1: Student može napisati kratku, jednostavnu razglednicu, npr. poslati pozdrave s ljetovanja. Može ispuniti formulare s osobnim podacima, npr. unijeti svoje ime, državljanstvo i adresu u hotelsku ili konferencijsku prijavnicu.

#### Obvezna literature

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Becker, N., Braunert, N. J., Alltag, Beruf & Co. 1, Max Hueber Verlag, 2008.   |
| 2. | Macaire, D., Gerd, N., Wirtschaftsdeutsch für Anfänger. Grundstufe. Lehr- und Arbeitsbuch. Klett, Edition Deutsch, Neuausgabe, 2006.   |
| 3. | Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika):<br><a href="http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm">http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm</a><br><a href="http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html">http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html</a> |

#### Izborna literature

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Marčetić, T., Pregled gramatike njemačkog jezika, Školska knjiga, Zagreb, 1999.            |
| 2. | Fandrych, Tallowitz, Klipp und Klar, Klett, Stuttgart, 2008. – zbirka vježbi iz gramatike. |



3.	Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.
4.	Schulz, Griesbach. Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij	X
--------	---	---------	--	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1114					
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B1 - TALIJANSKI JEZIK</b>					
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA					
Studijski smjer	MARKETING					
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.		Zrinka Režić Tolj, prof.			
Studijska godina	1.		Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30

Sadržaj kolegija

1. Saluti: formali ed informali.
2. Cosa studi? - Identificazione personale: provenienza, nazionalità, residenza, indirizzo, età. Azioni quotidiane. Presente, l'articolo indeterminativo, frase affermativa, negativa ed interrogativa.
3. A tavola – Comunicazione nel ristorante, alimentazione. Azioni quotidiane. Esprimere un'opinione.
4. L' articolo determinativo e partitivo. Numeri. C'è e ci sono. Verbi in -isc. Si impersonale.
5. Vita quotidiana – Abitudini, azioni quotidiane. Lavoro e professioni. Indicazioni stradali. Presente dei verbi modali, particolari ed irregolari. Avverbi di frequenza.
6. Alla stazione. In ufficio. Al bar. Una riunione mancata.



### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na talijanskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: pozdravljanje i predstavljanje, svakodnevne aktivnosti. Komunikacija. Posao i zanimanja. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje vještina i kompetencija talijanskog jezika na razini A1.

#### Razumijevanje / Slušanje

A 1: Student može razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na njega i njegovu obitelj, te neposrednu buduću radnu okolinu - kolege s posla (suradnike) i poslovne partnere, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.

#### Čitanje

A 1: Student može prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.

#### Govor i govorna interakcija

A 1: Student može voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spremam pomoći mu izraziti ono što želi reći. Može postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljio svoje neposredne potrebe.

#### Govor i govorna produkcija

A 1: Student zna koristiti jednostavne fraze i rečenice da bi opisao gdje živi i govorio o osobama koje poznaje.

#### Pisanje

A 1: Može napisati kratku, jednostavnu razglednicu ili ispuniti formulare s osobnim podacima.

### Obvezna literature

1. Errico,R., Esposito, M. A., Grandi, N., Campus Italia 1, Guerra edizioni, Perugia, 2008.
2. <http://www.guerraedizioni.com/campusitalia/attivita.cfm>
3. Golac,V., Entriamo nel mondo degli affari 1, Mikrorad, Zagreb, 2008.
4. Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.
5. Jernej, J., Talijanska gramatika za svakoga, Školska knjiga, Zagreb, 2005.

### Izborna literature

1. Manella,C., Ecco! Grammatica italiana, Progetto lingua, Firenze, 1998.-2000.
2. Golac,V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.
3. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X



Laboratorij:		Terenska nastava:		Mentorski rad:	
<b>Način polaganja ispita</b>					
Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM1115				
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B1 - FRANCUSKI JEZIK</b>				
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA				
Studijski smjer	MARKETING				
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski		
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.		Perica Domijan, prof.		
Studijska godina			Semestar	1./ZIMSKI	
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe: 30
<b>Sadržaj kolegija</b>					

1. Vous avez choisi? – interroger sur/décrire un produit, critiquer, exprimer son insatisfaction, dire la chronologie, demander le prix/la somme totale, demander un conseil/un service.
2. Ce poste est pour vous? – décrire un poste, décrire des compétences et des qualités professionnelles, rédiger un CV, parler de son expérience professionnelle, parler des conditions de travail.
3. Objectif entreprise – présenter une entreprise, raconter l'historique d'une entreprise, préciser l'activité d'une entreprise, dire les étapes d'un processus de fabrication et leur chronologie.
4. Question d'organisation – décrire une journée de travail, ses activités, dire l'heure non officielle, rédiger des écrits professionnelles.
5. Un problème? Voici la solution! – comprendre et fournir des renseignements bancaires, expliquer le fonctionnement d'un appareil, une panne, décrire une personne.

**Ishodi učenja**

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini A1. Bit će sposobni:

Razumijevanje / Slušanje

A 1: Razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na njih, njihovu obitelj, te neposrednu buduću



radnu okolinu - njihove kolege s posla (suradnike) i poslovne partnere, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.

#### Čitanje

A 1: Prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.

#### Govor i govorna interakcija

A 1: Voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spremjan sporije ponoviti ili preformulirati svoje rečenice, te da im je spremjan pomoći izraziti ono što žele reći. Postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljili svoje neposredne potrebe.

#### Govor i govorna produkcija

A 1: Koristiti jednostavne fraze i rečenice da bih opisali gdje žive i osobe koje poznaju.

#### Pisanje

A 1: Napisati kratku, jednostavnu razglednicu, npr. poslati pozdrave s ljetovanja. Ispuniti formulare s osobnim podatcima, npr. unijeti svoje ime, državljanstvo i adresu u hotelsku ili konferencijsku prijavnicu.

#### Obvezna literature

1. Dubois, A-L., Tauzin, B., Objectif Express 1, Hachette FLE, Paris, 2005.
2. Razni aktualni materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika.

#### Izborna literature

1. Grégoire, M., Kostucki, A., Grammaire progressive du français -niveau débutant, CLE International, Paris, 2004.
2. Corsain, M., Grandet, E., Parizet, M.L., Activités pour le Cadre commun - niveau A1, CLE International, Paris, 2005.
3. Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.
4. Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

#### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

#### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija



**Sveučilište u Dubrovniku • University of Dubrovnik**

**Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju**

Lapadska obala 7 • 20000 Dubrovnik • Croatia

T: (020) 445-901 • F: (020) 445-940

W: [www.unidu.hr](http://www.unidu.hr) • E: [ekonomija@unidu.hr](mailto:ekonomija@unidu.hr)

---

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.



## 1. GODINA - LJETNI SEMESTAR 2013./2014.

Kod	EPM1201						
Naziv kolegija	<b>RAČUNOVODSTVO</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Iris Lončar						
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata						7	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Računovodstveni informacijski sustav, Povjesni razvoj, Računovodstveni koncepti (načela), Računovodstvena funkcija u hotelskim poslovnim sustavima.</li><li>2. Instrumenti računovodstva (računovodstvene isprave, poslovne knjige, temeljni finansijski izvještaji) i njihova primjena u teoriji i praksi.</li><li>3. Konta kao metode obuhvaćanja poslovnih promjena, Konta po sadržaju i konta po obliku, Šifriranje konta primjenom kontnog plana, Bilježenje poslovnih promjena na kontima glavne knjige, Otvaranje (početni saldo) i zaključivanje / zatvaranje konta glavne knjige (zaključni saldo), Sastavljanje izvještaja temeljem stanja na kontima glavne knjige krajem razdoblja.</li><li>4. Bilanca kao temeljni finansijski izvještaj, koji pruža informacije o finansijskom položaju poslovnog sustava (vrste bilanci, načela razvrstavanja računovodstvenih kategorija u aktivni i pasivi bilance, oblici bilance), Bilančne promjene na imovini kapitalu i obvezama (centripetalna, centrifugalna, koncentrična, periferijska), Bilančne promjene na rashodima i prihodima.</li><li>5. Troškovi i učinci (pojmovno razgraničenje troškova i učinaka, prirodne vrste troškova, troškovi u internom obračunu, kalkulacija cijene koštanja), te sastavljanje izvještaja za interne korisnike.</li><li>6. Rashodi i prihodi. Rashodi (pojam i vrste, pojmovno razgraničenje u odnosu na troškove i izdatke, izvješćivanje o rashodima). Prihodi (pojam i vrste, pojmovno razgraničenje u odnosu na učinke i primitke, izvješćivanje o prihodima).</li><li>7. Bilježenje poslovnih promjena procesa realizacije.</li><li>8. Račun dobiti i gubitka (pojam i sadržaj, obračunsko načelo, oblici i metode prezentiranja rashoda, prihoda i rezultata), Međuzavisnost i uvjetovanost internog obračuna i eksterno iskazanog rezultata.</li></ol>						



9. Izvještaj o novčanom toku (primici i izdaci te njihovo pojmovno razgraničenje u odnosu na prihode i rashode, novčano načelo, direktna i indirektna metoda, čisti novčani tok).
10. Izvještaj o promjenama vlasničke glavnice / kapitala (uloženi kapital, zadržani kapital).
11. Međuzavisnost i uvjetovanost temeljnih finansijskih izvještaja.
12. Zakon o računovodstvu.
13. Računovodstvena načela i standardi.
14. Hrvatski standardi finansijskog izvještavanja.
15. Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja.

#### Ishodi učenja

Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita, student će biti sposoban razumjeti sadržaj računovodstvenih kategorija obuhvaćenih u poslovnim knjigama poduzeća, kao i karakter računovodstvenih informacija prezentiranih u temeljnim finansijskim izvještajima. Naglasak je na razvijanju kritičkog mišljenja kod studenata, kako bi mogli povezivati teorijska polazišta sa zahtjevima prakse a i radi povezivanja pojedinačnih poslovnih promjena sa informacijskim zahtjevima menadžmenta i vanjskih korisnika. Ishodi učenja se mogu prepoznati u činjenici da će student biti sposoban: razumjeti mjesto i ulogu računovodstvenog informacijskog sustava u teoriji i praksi, te polazišta koja treba uvažavati u njegovu ustroju (Zakon o računovodstvu, hrvatski i međunarodni standardi finansijskog izvještavanja), koristiti računovodstveni kategorijalni sustav u tumačenju poslovnih promjena (statički i dinamički definirane računovodstvene kategorije, primijeniti načela bilančne ravnoteže u bilježenju poslovnih promjena u poslovne knjige, kao i u izradi temeljnih finansijskih izvještaja , povezivati teorijska polazišta i praktične mogućnosti u praćenju reproduktivskog procesa, temeljeno na kontom planu, obrazložiti računovodstveni aspekt informacija o dinamički definiranim računovodstvenim kategorijama (troškovi, učinci, rashodi, prihodi i rezultati), te načina njihove pripreme sukladno informacijskim zahtjevima internih i eksternih korisnika i shvatiti čitati i tumačiti stavke temeljnih finansijskih izvještaja (bilanca, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanom toku, izvještaj o promjenama vlasničke glavnice / kapitala) a kao prepostavke ocjenu uspješnosti poslovanja poduzeća u kontekstu odredbi važećih propisa, nacionalnih i međunarodnih računovodstvenih standarda

#### Obvezna literature

1. Gulin, D., Žager, L., (red.), Računovodstvo, III izdanje, Hrvatska zajednica računovođa i finansijskih djelatnika i Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 2010.
2. Ilić - Janković, S., Vlašić, D., Vježbe iz kolegija Računovodstvo /Osnove računovodstva, Opatija, 2003. ili kasnija izdanja + Kontni Plan
3. Power Point prezentacije i drugi materijali za kolegij Računovodstvo (dostupni elektronskim putem ili za presliku)

#### Izborna literature



1.	Aleksander, D., Nobes, Ch., Financijsko računovodstvo, međunarodni uvod, IV. izdanje, MATE, Zagreb, 2010.						
2.	Belak, V., Profesionalno računovodstvo prema MSFI i hrvatskim poreznim propisima, Zgombić i Partneri, Zagreb, 2006.						
3.	Brkanić, V., (red.), Računovodstvo poduzetnika, RRIF, Zagreb, 2011.						
4.	Guilding, Ch., Accounting Essentials for Hospitality Managers, Elsevier, Ltd Burlington, 2009.						
5.	Thomas, A., Ward, A. M., Introduction to Financial Accounting, Sixth Edition, The McGraw Hill Companies, London, Boston, New York, Toronto, 2009.						
6.	Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., Kieso, D. E., Financial Accounting A Focus on Fundamental, VI ed. WILEY, John Wiley and Sons, Inc. Europe, Asia, Africa, Middle East., 2008.						
7.	Žager, K., Žager, L., Analiza financijskih izvještaja, Masmmedia, Zagreb, 1999.						
8.	Zakon o računovodstvu (Donesen 05. 10. 2007.g., primjenjuje se od 01. 01. 2008.g., objavljen u Narodnim novinama br. 109/07)						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1202						
Naziv kolegija	<b>ORGANIZACIJA PODUZEĆA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Marija Martinović						
Studijska godina	1.	Semestar	2./LJETNI				



Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera		Izborni studija		Izborni smjera					
ECTS koeficijent opterećenja studenata						6	ECTS					
Broj sati po semestru	Predavanja:		30	Seminari:		Vježbe:	30					
Sadržaj kolegija												
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Osnove organizacije.</li><li>2. Teorije organizacije.</li><li>3. Čimbenici organizacije.</li><li>4. Oblikovanje organizacijske strukture.</li><li>5. Organizacija materijalnih resursa.</li><li>6. Organizacija ljudskih resursa.</li><li>7. Organizacija raščlanjivanja i grupiranja zadataka.</li><li>8. Organizacija upravljanja i menadžmenta.</li><li>9. Organizacija vremenskog redoslijeda obavljanja poslova.</li><li>10. Promjene u organizaciji.</li><li>11. Organizacijska kultura.</li><li>12. Sukobi u organizaciji.</li><li>13. Organizacija koja uči.</li><li>14. Razvoj organizacije.</li><li>15. Prikazivanje organizacije</li></ol>												
Ishodi učenja												
Kolegij omogućava razvoj specifičnih i općih kompetencija, znanja i vještina. Cilj nastave iz ovog kolegija je upoznavanje studenata s osnovnim pojmovima iz organizacijske teorije kao i sa suvremenim trendovima u organizaciji. Polazeći od čimbenika koji utječu na oblikovanje organizacije, studenti će se upoznati i s načinom oblikovanja organizacijskih struktura, kao i sa svim ključnim elementima za izgradnju organizacije. Kako je organizacija dinamična i u stalnom kretanju, određena pažnja se posvećuje i promjenama kao i razvoju organizacije i organizaciji koja uči. Znanje koje će očekuje da će studenti steći nakon odslušanog kolegija i položenog ispita mogu se univerzalno koristiti za organizaciju bilo kojeg poduzeća, banke, ustanove, profitnog ili neprofitnog sektora.												
Obvezna literature												
1.	Sikavica, P., Organizacija, Školska knjiga, Zagreb, 2011.											
2.	Galetić, L., (ur.), Organizacija velikih poduzeća, Sinergija, Zagreb, 2011.											
Izborna literature												
1.	Daft, R. L., Understanding the Theory and Design of Organizations, Thompson South-Western, Mason, 2007.											



2.	Jones, G. R., Organizational Theory, Design, and Change, Fifth Edition, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2009.						
<b>Struktura nastave:</b>							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		X
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
<b>Prácenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1204						
Naziv kolegija	<b>OSNOVE FINANCIJA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Tonći Svilokos						
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija		Izborni smjera	
<b>ECTS koeficijent opterećenja studenata</b>						6	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
<b>Sadržaj kolegija</b>							



1. Novac i funkcije novca - definiranje novca preko osnovnih funkcija.
2. Novčani agregati.
3. Novac u međunarodnom plaćanju.
4. Kredit i njegova uloga u privrednom životu.
5. Teorije kamatnih stopa.
6. Financijski posrednici (financijske institucije i tržišta).
7. Monetarno kreditna politika i njezini instrumenti.
8. Devizno tržište.
9. Javno financiranje i njegove specifičnosti.
10. Javne potrebe.
11. Javni rashodi.
12. Pojam i vrste javnih prihoda.
13. Osnove poreznog sustava.
14. Pojam, funkcije i načela proračuna. Proračunska procedura.

Ishodi učenja

Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita razviti opće sposobnosti identificiranja važnosti financija pri svim poslovnim aktivnostima. Specifične kompetencije koje studenti stječu očituju se u usvajanju temeljnih znanja i vještina iz područja monetarne i fiskalne politike kao i stjecanje znanja o ekonomici javnog sektora i metodama analiza financijskih aktivnosti države.

Obvezna literature

1. Nikolić, N., Pečarić, M., Osnove monetarne ekonomije, Naklada Protuđer, Split, 2007.
2. Ott, K. (ur.), Javne financije u Hrvatskoj, treće, promijenjeno izdanje, Institut za javne financije, Zagreb, 2007.

Izborna literature

1. Jelčić, B., Javne financije, RRiF, Zagreb, 2001.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	--	---------	---	----------	---

Prácenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima



Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1205					
Naziv kolegija	<b>GOSPODARSKA POVIJEST HRVATSKE</b>					
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA					
Studijski smjer	MARKETING					
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Marija Benić Penava					
Studijska godina	1.		Semestar	1./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Gospodarska dezintegracija hrvatskog prostora u Habsburškoj Monarhiji.</li><li>2. Manufaktturni pogoni u predindustrijskom hrvatskom društvu.</li><li>3. Prometna nepovezanost hrvatskih pokrajina. Karavanski, cestovni, riječni promet i trgovina.</li><li>4. Agrarni i vlasnički odnosi u hrvatskim pokrajinama (Banska Hrvatska i Slavonija, Istra i Dalmacija). Posebnost vojno feudalnog sustava Krajine. Gospodarski značaj Dubrovnika.</li><li>5. Izgradnja željeznica na hrvatskom prostoru do Prvog svjetskog rata. Austrijska i mađarska prometna politika.</li><li>6. Tehnološki napredak, kriza brodarstva i brodogradnje. Kriza vinogradarstva i iseljavanje.</li><li>7. Osnivanje novčarskih zavoda u Hrvatskoj. Djelovanje trgovačko-obrtničkih komora. Industrijalizacija Hrvatske do Prvog svjetskog rata.</li><li>8. Ekonomске promjene u Hrvatskoj nastale ulaskom u Kraljevinu SHS.</li><li>9. Odjeci svjetske gospodarske krize na gospodarstvo Hrvatske.</li><li>10. Agrarna politika u međuratnom razdoblju i njezine posljedice. Razvoj industrije i uslužnih djelatnosti. Hrvatsko bankarstvo u Kraljevini SHS odnosno Kraljevini Jugoslaviji.</li><li>11. Gospodarstvo Hrvatske uoči i tijekom Drugog svjetskog rata.</li><li>12. Planska privreda i industrijalizacija Hrvatske nakon 1945.</li><li>13. Gospodarstvo SR Hrvatske i ekonomska politika socijalističke Jugoslavije.</li><li>14. Međunarodni ekonomski položaj Hrvatske.</li></ol>					
Ishodi učenja						
Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita očekuje se da će studenti moći tumačiti utjecaj povijesnog naslijeđa na oblikovanje gospodarstva Hrvatske. Analizom povijesnog iskustva moguće je povezati i kritički razmotriti gospodarske promjene, te ih smjestiti u širi kontekst.						



Obvezna literatura							
1.	Karaman, I., Hrvatska na pragu modernizacije (1750-1918.), Naklada Ljevak, Zagreb, 2000.						
2.	Šimonić-Bobetko, Z., Agrarna reforma i kolonizacija u Hrvatskoj 1818.-1941., Hrvatski institut za povijest; AGM, Zagreb, 1997.						
3.	Šimonić-Bobetko, Z., Industrija Hrvatske 1918. do 1941. godine, AGM, Zagreb, 2005.						
4.	Kolar-Dimitrijević, M., Hrvatsko gospodarstvo u Nezavisnoj Državi Hrvatskoj, Časopis za suvremenu povijest, 27 (1995), 3: 527-542.						
5.	Stipetić, V., Dva stoljeća razvoja hrvatskog gospodarstva (1820.-2005.), HAZU, Zagreb, 2012.						
Izborna literatura							
1.	Berend, R., Evropska periferija i industrijalizacija: 1780-1914 (prijevod), Naprijed, Zagreb, 1996.						
2.	Braudel, F., Materijalna civilizacija, ekonomija i kapitalizam od XV. do XVIII. stoljeća. 1-3, August Cesarec, Zagreb, 1992.						
3.	Cameron, R., Neal, L., A Concise Economic History of the World: From Paleolithic Times to the Present, Oxford University Press, Oxford, 2003.						
4.	Karaman, I., Industrijalizacija građanske Hrvatske (1800-1941), Naprijed, Zagreb, 1991.						
5.	Horvat, R., Povijest trgovine, obrta i industrije u Hrvatskoj, AGM, Zagreb, 1994.						
6.	Mirković, M., Ekonomска historija Jugoslavije, Informator, Zagreb, 1968.						
7.	Mirković, M., Homage uz 100. obljetnicu rođenja, Prometej, Zagreb, 2001.						
8.	Prilozi za ekonomsku povijest Hrvatske, Zbornik radova, IHRP, Zagreb, 1967.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni		Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1206	
Naziv kolegija	<b>GOSPODARSTVO HRVATSKE</b>	
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA	



Studijski smjer		MARKETING							
Razina programa		Preddiplomski	X	Diplomski					
Ime nositelja kolegija		doc. dr. sc. Marija Martinović							
Studijska godina		1.			Semestar	2./LJETNI			
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5	ECTS		
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30			
Sadržaj kolegija									
<ol style="list-style-type: none"><li>Stanovništvo.</li><li>Tržište rada.</li><li>Potražnja za radom.</li><li>Cijena rada.</li><li>Ponuda rada.</li><li>Hrvatsko tržište rada.</li><li>Raspodjela bruto domaćeg proizvoda.</li><li>Proračunska potrošnja.</li><li>Monetarna politika.</li><li>Životni standard i gospodarski razvoj.</li><li>Poljoprivredni razvoj.</li><li>Hrvatsko turističko tržište.</li><li>Vanjskotrgovinska razmjena hrvatskog gospodarstva.</li></ol>									
Ishodi učenja									
Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita studenti su osposobljeni za: - kritičku analizu i promišljanje nacionalnog gospodarskog razvoja, te usvajaju znanja o temeljnim kretanjima gospodarskih grana Republike Hrvatske.									
Obvezna literature									
1.	Družić, I., (ur.), Hrvatski gospodarski razvoj, Politička kultura, Zagreb, 2003.								
Izborna literature									
1.	Družić, I., Sirotković, J., Uvod u hrvatsko gospodarstvo, Politička kultura, Zagreb, 2002.								
2.	Družić, I., Resursi i tržišta hrvatskog gospodarstva, Politička kultura, Zagreb, 2004.								
Struktura nastave:									
Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:			
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X		



Laboratoriј:		Terenska nastava:		Mentorski rad:	
<b>Način polaganja ispita</b>					
Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM1207				
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A2 - ENGLESKI JEZIK</b>				
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA				
Studijski smjer	MARKETING				
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski		
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.	
Studijska godina	1.		Semestar	2./LJETNI	
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5 ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe: 30
<b>Sadržaj kolegija</b>					
1. Vrste poslovne dokumentacije - uključujući sljedeću dokumentaciju : račun, nalog, ukrcajni list, kao i sredstva i načine plaćanja: kreditne i debitne kartice, nalozi, virmani, voucheri, transferi, neopozivo kreditno pismo. 2. Pisanje životopisa. 3. Vrste pismene komunikacije (pismo, telefaks, e-mail , memorandum , obavijest, pozivnica,... ). 4. Vrste poslovnih pisama (molba, popratno pismo, preporuka, pismo namjere, ponuda, odbijenica, rezervacija, potvrda, žalba itd). 5. Ostale vrste pismene komunikacije. 6. Priprema za razgovor za radno mjesto. 7. Komuniciranje u poslovnom okruženju – svladavanje terminologije poslovnog sastanka. 8. Specifičnosti turističke terminologije. 9. Struktura tvrtke – rukovodstvo, vijeća, odjeli. 10. Analiza swot – primjena analize. 11. Gramatika – specifičnosti uporabe glagolskih vremena u određenom poslovnom kontekstu, pasiv u poslovnom dopisivanju, frazeološke specifičnosti.					
<b>Ishodi učenja</b>					



Svladavanje tehnike pisanja poslovnih pisama i ostalih vrsta pismene komunikacije. Pripremiti se za razgovor za radno mjesto kao i za razne vrste poslovnih razgovora. Usvajanje terminologije vezane za vođenje poslovnih razgovora. Pravilna uporaba gramatičkih normi u poslovnom okruženju.

Obvezna literature

1. Naunton, J., ProFile 2 (Part II) – Oxford Business English, Intermediate Student's Book with video-CD, Oxford University Press, Oxford, 2009.
2. Naunton, J., ProFile 2 (Part II) – Oxford Business English, Intermediate Student's Workbook, Oxford University Press, Oxford, 2009.

Izborna literatura

1. Lipeć, M., Poslovni i protokolarni engleski, Priručnik poslovnog i protokolarnog engleskog, Mozaik knjiga, Zagreb, 2003.
2. Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovno-upravni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1998.
3. Špiljak, V., Ivir, V., Englesko-hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2008.
4. [www.askoxford.com/betterwriting](http://www.askoxford.com/betterwriting)

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:				Konzultacije:	X
Laboratorij:		Terenska nastava:				Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1208				
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A2 - NJEMAČKI JEZIK</b>				
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA				
Studijski smjer	MARKETING				
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski		
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.		Sandra Didović Baranac, prof.		
Studijska godina	1.		Semestar	2./LJETNI	



Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera	
<b>ECTS koeficijent opterećenja studenata</b>						2,5	<b>ECTS</b>	
Broj sati po semestru		Predavanja:		30	Seminari:		Vježbe:	30
<b>Sadržaj kolegija</b>								
1.	Lebenspläne. Berufliche Zukunftspläne.							
2.	Bewerbung als Antwort auf eine Stellenausschreibung oder Stellenanzeige (Berufliche Chancen & Risiken. Bewertung von Arbeitsstellen. Lohn/Gehaltsvorstellungen).							
3.	Bewerbungsunterlagen (Bewerbungsmappe): Anschreiben, Lebenslauf, 'dritte Seite' und Anhang - Tipps für erfolgreiche Bewerbung.							
4.	Beruflicher Werdegang - Lebenslauf schreiben. Personalentwicklung (Daten aus dem Berufsleben. Berufliche Tätigkeiten und Funktionen. Stationen im Berufsleben.).							
5.	Sog. Dritte Seite - Seite zur Darstellung der eigenen Person, Motivation, Qualifikation oder anderer persönlicher Eigenschaften zur Verfügung. (Als Überschriften werden zum Beispiel: „Was Sie noch über mich wissen sollten“ oder „Meine Motivation“ verwendet.).							
6.	Job-Interview - Die optimale Vorbereitung.							
7.	Die Selbstpräsentationstechniken beim Einstellungsinterview - einzelne Taktiken zu: Erscheinungsbild, Impression Management und sonstigem Verhalten.							
8.	Wie Vorstellungsgespräche in der Praxis wirklich ablaufen - verschiedene Szenarien. Ziel: die Bewerbungsmappe im Gespräch bestätigen ...							
9.	Knigge, Kleider und Karriere: Sicheres Auftreten.							
10.	Selbstdarstellung in sozialen Netzwerken.							
<b>Ishodi učenja</b>								
Cilj kolegija je razvijanje i unaprjeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na njemačkom jeziku s posebnim naglaskom na pisanje životopisa, vođenje intervjua prilikom zapošljavanja, načina odijevanja na poslu, samopredstavljanja na poslu, društvenim mrežama i slično.								
Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini B2:								
Razumijevanje / Slušanje								
B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako mi je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Mogu razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.								
Čitanje								
B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Mogu razumjeti suvremenu književnu prozu.								
Govor i govorna interakcija								
B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.								
Govor i govorna produkcija								



B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojem jasno izražavam značenje koje osobno pridajem određenim događajima i iskustvima.

#### Obvezna literature

1. Blažević, N., Deutsche Geschäftskorrespondenz in Hotellerie und Tourismus, Einheit 9. HoReBa d.o.o. Pula, 2000., 125-133.
2. Becker, N., Braunert J., Dialog Beruf 3, Lektionen 1-4, Hueber, 2001.
3. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika).
  1. <http://www.imauftrag.de/bewerbung/bewerbungsmappe.html>
  2. <http://www.jobsuche-leichtgemacht.de/Bewerbungstipps.html>
  3. [http://www.wirtschaftsprüfungsspsychologie-aktuell.de/strategie/strategie\\_20100125\\_Selbstpräsentation\\_im\\_Einstellungsinterview.html](http://www.wissen.de/die-erfolgreiche-bewerbungsmappe)

#### Izborna literature

1. Rodek, S., Kosanović, J. Njemačko hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2004.
2. Rodek, S., Hrvatsko njemački poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2009.
3. Uročić, M., Hurm, A., Njemačko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1994.
4. Jakić, B., Hurm, A., Hrvatsko-njemački rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1991.
5. Lončarević, B., Švaljek, S., Faber, Ž., Njemačko-hrvatski ekonomski rječnik, Faber i Zgombić Plus, Zagreb, 2000.
6. Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik,.. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.
7. Glovacki - Bernardi, Z., Osnove njemačke gramatike, Školska knjiga, Zagreb, 1996.
8. Schulz, Griesbach, Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X	



Laboratoriј:		Terenska nastava:		Mentorski rad:	
<b>Način polaganja ispita</b>					
Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM1209				
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A2 - TALIJANSKI JEZIK</b>				
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA				
Studijski smjer	MARKETING				
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski		
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.			Zrinka Režić Tolj, prof.	
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe: 30
<b>Sadržaj kolegija</b>					
1. Situazione economica d' Italia. 2. Alla scoperta di una grande azienda italiana. 3. Trasportare merci. 4. Barzellette sul lavoro. 5. Le vacanze degli italiani. 6. Un italiano molto creativo.					
<b>Ishodi učenja</b>					
Cilj kolegija je razvijanje i unaprjeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na talijanskom jeziku uvježbavanjem talijanske terminologije vezane za aktualne ekonomsko-poslovne teme: talijanska ekonomija i ekonomska situacija, transport roba, odmor _Ospozobljavanje studenata za praćenje poslovnih medija i literature na talijanskom jeziku potrebnih u njihovom budućem poslovnom okruženju u kojem je sposobnost komuniciranja na stranom jeziku jedan od temeljnih preduvjeta poslovog uspjeha.					
Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini B1 prema B2.					
Razumijevanje / Slušanje					
B 1: Studenti mogu razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima će se					



redovito susretati na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Mogu razumjeti glavne poruke radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako mi je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima.

#### Čitanje

B 1: Mogu razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom poznate struke.

Mogu razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim pismima.

B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja.

#### Govor i govorna interakcija

B 1: Mogu se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Mogu se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su im poznate, koje su od osobnog interesa ili se odnose na svakodnevni život (npr. na obitelj, hobи, posao, putovanja i tekuće događaje).

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

#### Govor i govorna produkcija

B 1: Mogu jednostavno povezivati rečenice kako bi opisali doživljaje i događaje. Mogu ukratko obrazložiti i objasniti svoja stajališta i planove. Mogu ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige ili filma te opisati svoje reakcije.

B 2: Mogu jasno i detaljno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje osobnoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

#### Pisanje

B 1: Mogu napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Mogu napisati osobno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta.

#### Obvezna literature

1. Pelizza , G., Mezzadri, M., L'italiano in azienda (7 –12), Guerra edizioni, Perugia, 2002.
2. Golac, V., Strutture 4, Mikrorad, Zagreb, 2009.
3. Razni aktualni ekonomski tekstovi i drugi interaktivni, edukativni materijali (vizualni i audiovizualni materijali kreirani i korišteni od izvornih govornika) na internetu, prema izboru nastavnika.

#### Izborna literature

1. Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.
2. Luppi-Jernej, Talijansko-hrvatski i hrvatsko talijanski poslovni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2000.
3. Članci iz stručnih časopisa: Il sole24ore, Il corriere della sera (economia), Il Panorama
4. Internet: [www.affaritaliani.it](http://www.affaritaliani.it)



Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1210						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A2 - FRANCUSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.				Perica Domijan, prof.		
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija							
1. Prendre contact par téléphone. Thèmes et situations: les différents échanges téléphoniques. Culture(s) et comportement: que peut faire pour vous un centre d'appel? 2. Organiser son emploi du temps. Thèmes et situations: prendre rendez-vous par téléphone, gérer son emploi du temps. Culture(s) et comportement: êtes-vous prêt pour l'agenda numérique? 3. Organiser un déplacement. Thèmes et situations: participer à un congrès, organiser un séminaire. Culture(s) et comportement: le marché du tourisme en France. 4. Marché et résultats de l'entreprise. Thèmes et situations: le marché de l'entreprise et les études de marché, la situation financière de l'entreprise et ses résultats.							



Culture(s) et comportement: lire un bilan.

5. Fabrication et mode d'emploi.

Thèmes et situations: un processus de fabrication, un mode d'emploi.

Culture(s) et comportement: les secrets d'une collection de vêtements en continu.

#### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni: razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, te razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, koristiti se odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama, koncizno i jasno se izražavati i raspravljati unutar stručnih tema koje se javljaju u poslovnom okruženju, a vezane su za teme iz sadržaja, samostalno se služiti stručnom literaturom na stranom jeziku.

Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini od B1 prema B2. Bit će sposobni:

Razumijevanje / Slušanje

B 1: Razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreću na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

B 2: Razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

Čitanje

B 1: Razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom svoje struke. Razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim pismima.

B 2: Čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Razumjeti suvremenu književnu prozu.

Govor i govorna interakcija

B 1: Snalaziti se u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojemu se taj jezik govori. Uključiti se, bez pripreme, u razgovor o temama koje su im poznate, koje su od osobnog interesa ili se odnose na svakodnevni život (npr. na obitelj, hobи, posao, putovanja i tekuće događaje).

B 2: Komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

Govor i govorna produkcija

B 1: Jednostavno povezivati rečenice kako bih opisali doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Ukratko obrazložiti i objasniti svoja stajališta i planove. Ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige ili filma te opisati svoje reakcije.

B 2: Jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

Pisanje



B 1: Napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Napisati osobno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

B 2: Napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Napisati pismo u kojemu jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

#### Obvezna literature

1. Bloomfield, A., Tauzin, B., *Affaires à suivre*, Hachette FLE, Paris, 2001.
2. Penfornis, J-L., *Vocabulaire progressif du français des affaires*, CLE International, Paris, 2004.
3. Materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika

#### Izborna literature

1. Binon, J., Verlinde, S., Van Dyck, J., Bertels, A., *Dictionnaire d'apprentissage du français des affaires*, Didier, Paris, 2000.
2. Odile Grand-Clement, *Civilisation en dialogues - niveau intermédiaire*, CLE International, Paris, 2008.
3. Horetzky, E., *Précis pratiques de grammaire français*, Školska knjiga, Zagreb, 1989.
4. Putanec, V., *Francusko-hrvatski rječnik*, Školska knjiga, Zagreb, 2003.
5. *Dictionnaire unilingue de français*, Larousse, Paris, 2000.

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

#### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

#### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1211	
Naziv kolegija		<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A2 - ŠPANJOLSKI JEZIK</b>



Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA					
Studijski smjer	MARKETING					
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija	Daniela Falkoni Mjehović, prof.					
Studijska godina	1.		Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata				2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Le presento al director general – preguntar por la presencia de alguien, hablar del carácter, hablar del cargo y de la función de alguien en una empresa, hablar de gestos y saludos en diferentes culturas.</li><li>De gestiones – pedir y dar la hora, hablar de horarios, preguntar por el precio, ubicar en el espacio, moverse por la ciudad con un plano, pedir información sobre cómo y dónde se puede obtener un servicio, hablar de establecimientos y servicios, escribir un e-mail para informar de un viaje de trabajo, hablar de tres centros comerciales de Buenos Aires.</li><li>Lugares para trabajar, lugares para vivir – comparar, expresar un porcentaje, opinar y argumentar, hablar de hoteles y sus servicios, hablar de las características de una vivienda y de una oficina, nombrar objetos de oficina, hablar sobre las preferencias entre alquilar y comprar.</li></ol>					
Ishodi učenja	<p>Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na španjolskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života (predstavljanje sebe i poslovnih partnera, opis poslova i funkcija u tvrtkama, organiziranje radnog vremena, organiziranje privatnog i službenog putovanja, opis raznih vrsta smještaja i hotelskih usluga, snalaženje u gradu i radnom prostoru, i sl.). Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja španjolskog jezika na razini A1.</p> <p><b>Razumijevanje / Slušanje</b></p> <p>A 1: Student može razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na sebe, svoju obitelj, te neposrednu buduću radnu okolinu - svoje kolege s posla (suradnike) i poslovne partnere, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.</p> <p><b>Čitanje</b></p> <p>A 1: Student može prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.</p> <p><b>Govor i govorna interakcija</b></p> <p>A 1: Student može voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spremna sporije ponoviti ili preformulirati svoje rečenice te da mu je spremna pomoći izraziti ono što želi reći. Može postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljio svoje neposredne potrebe.</p>					



<p>Govor i govorna produkcija A 1: Student može koristiti jednostavne fraze i rečenice da bi opisao gdje živi i osobe koje poznaje. Pisanje A 1: Student može napisati kratku, jednostavnu razglednicu, npr. poslati pozdrave s ljetovanja. Može ispuniti formulare s osobnim podacima, npr. unijeti svoje ime, državljanstvo i adresu u hotelsku ili konferencijsku prijavnicu.</p>							
<p>Obvezna literature</p>							
<p>1. González, M., Martín, F., Rodrigo, C. y Verdía, E., Socios nueva edición 1 - Libro del alumno, Difusión, Barcelona, 2007.</p>							
<p>2. Castro, F., Uso de la Gramática Española – elemental, Edelsa, 2007.</p>							
<p>Izborna literature</p>							
<p>1. Vinja, V., Španjolsko – hrvatski rječnik, Školska knjiga Zagreb, 2005.</p>							
<p>2. Božanić, C., Hrvatsko – španjolski praktični rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005.</p>							
<p>3. Juan, O., de Prada, M., Zaragoza, A., En equipo.es 1, Edinumen, Madrid, 2002.</p>							
<p>4. Palencia, R., Aragonés, L., Gramática de uso del español, Grupo SM, Madrid, 2005.</p>							
<p>5. Razni edukativni materijali s interneta.</p>							
<p>Struktura nastave:</p>							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:		X
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		
<p>Način polaganja ispita</p>							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
<p>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</p>							
<p>Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.</p>							

Kod	EPM1212								
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B2 - ENGLESKI JEZIK</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.		Nikolina Lubura, prof.						
Studijska godina	1.	Semestar	2./LJETNI						



Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera			
ECTS koeficijent opterećenja studenata							2,5	ECTS		
Broj sati po semestru		Predavanja:	30	Seminari:			Vježbe:	30		
Sadržaj kolegija										
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Describing people and colleagues; Negotiating: dealing with problems, Writing: memo.</li><li>2. Marketing and launching a new product; Participating in discussions.</li><li>3. Companies; Presenting a company.</li><li>4. The Web; Using the Internet; Internet terms; Making arrangements.</li><li>5. Cultures; Cultural mistakes; Identifying problems and agreeing action.</li><li>6. Jobs; Skills and abilities; Interview skills.</li></ol>										
Ishodi učenja										
<p>Cilj kolegija je proširivanje jezične kompetencije kroz obradu i usvajanje temeljnih jezičnih struktura, gramatičkih jedinica koje uvode u specifičnosti jezika struke. Uvod u poslovni jezik: usvajanje pojmoveva i vokabulara poslovnog jezika kroz obradu i korištenje autentičnih tekstova za razvijanje vještina poput čitanja, slušanja, pisanja i komunikacije. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života (predstavljanje sebe, kolega i poslovnih partnera, sudjelovanje u diskusijama, predstavljanje tvrtke, važnost shvaćanja kulturno-jezičkih razlika kao preduvjet uspješnom poslovanju, vještine potrebne na razgovoru za posao i sl.). Izhod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja engleskog jezika na razini A1.</p> <p>«Razumijevanje / Slušanje</p> <p>A 1: Student može razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na sebe, svoju obitelj, te neposrednu buduću radnu okolinu - svoje kolege s posla (suradnike) i poslovne partnere, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.</p> <p>Čitanje</p> <p>A 1: Student može prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.</p> <p>Govor i govorna interakcija</p> <p>A 1: Student može voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spremna sporije ponoviti ili preformulirati svoje rečenice te da mu je spremna pomoći izraziti ono što želi reći. Može postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljio svoje neposredne potrebe.</p> <p>Govor i govorna produkcija</p> <p>A 1: Student može koristiti jednostavne fraze i rečenice da bi opisao gdje živi i osobe koje poznaje.</p> <p>Pisanje</p> <p>A 1: Student može napisati kratku, jednostavnu razglednicu, npr. poslati pozdrave s ljetovanja. Može ispuniti formulare s osobnim podacima, npr. unijeti svoje ime, državljanstvo i adresu u hotelsku ili konferencijsku prijavnicu.</p>										



Obvezna literature							
1.	Cotton, Falvey, Kent: Market Leader, Elementary, Longman, Harlow, 2002.						
2.	Rogers, Market Leader, Elementary Practice File, Longman, Harlow, 2002.						
Izborna literature							
1.	Zandvoort, R., W., A Handbook of English Grammar, Longman, Harlow, 1997.						
2.	Murphy, R., English Grammar in Use, Cambridge, 1995.						
3.	Redman, S., Shaw, E., Vocabulary in Use Intermediate. Cambridge University Press, Cambridge, 1999.						
4.	Oxford Business English Dictionary, Oxford University Press, Oxford, 2005.						
5.	Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovno-upravni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1998.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM1213						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B2 - NJEMAČKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.			Sandra Didović Baranac, prof.			
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija							



1. Vorstellung & Begrüßung – Angaben zur Person im privaten und dienstlichen Bereich (Tätigkeit/Zuständigkeit).
2. Arbeitsanweisung – Fahrplanangaben – Besuchsvorbereitungen.
3. Vorbereitung einer Familienreise & Dienstreise (betriebliche Fortbildungsveranstaltungen).
4. Wie war's im Urlaub? Positive & negative Auswertung.
5. Wie geht's? - Wohl/Unwohlsein, Krankheiten, Arbeitsunfall, Arztbesuch.
6. Umzug, Einzug, Wohnung einrichten, Möblierung, Ortsangaben.
7. Hochzeitseinladung („Elefantenhochzeit“).
8. Verabredung in der Stadt. Wo? & Wohin? – Suche nach Personen und Gegenstände.
9. Eigentums- und Besitzverhältnisse, Ermittlung des Eigentümers.
10. Geselliges Beisamensein, Feiern, Trinksprüche.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na njemačkom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života (predstavljanje sebe i poslovnih partnera, organizacija radnoga dana, opis poslova u tvrtkama, organiziranje privatnog i službenog putovanja, selidba, uređenje stana ili ureda, snalaženje u gradu i radnom prostoru, proslave i sl.). Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini A1.

#### Razumijevanje / Slušanje

A 1: Student može razumjeti poznate riječi i osnovne fraze koje se odnose na sebe, svoju obitelj, te neposrednu buduću radnu okolinu - svoje kolege s posla (suradnike) i poslovne partnere, ako sugovornik govori polako i razgovijetno.

#### Citanje

A 1: Student može prepoznati poznata imena, riječi i vrlo jednostavne rečenice, npr. na oglasima postavljenim na javnim mjestima, plakatima ili u katalozima.

#### Govor i govorna interakcija

A 1: Student može voditi jednostavan razgovor uz uvjet da je sugovornik spreman sporije ponoviti ili preformulirati svoje rečenice te da mu je spreman pomoći izraziti ono što želi reći. Može postavljati i odgovarati na jednostavna pitanja o dobro poznatim svakodnevnim ili poslovnim temama ili da bi zadovoljio svoje neposredne potrebe.

#### Govor i govorna produkcija

A 1: Student može koristiti jednostavne fraze i rečenice da bi opisao gdje živi i osobe koje poznaje.

#### Pisanje

A 1: Student može napisati kratku, jednostavnu razglednicu, npr. poslati pozdrave s ljetovanja. Može ispuniti formulare s osobnim podacima, npr. unijeti svoje ime, državljanstvo i adresu u hotelsku ili konferencijsku prijavnicu.

#### Obvezna literature

1. Becker, N., Braunert, J., Alltag, Beruf & Co. 2, Max Hueber Verlag, 2009.



2.	Macaire, D., Gerd, N., Wirtschaftsdeutsch für Anfänger. Grundstufe. Lehr- und Arbeitsbuch. Klett, Edition Deutsch, Neuausgabe, 2006.
3.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika): <a href="http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm">http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm</a> <a href="http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html">http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html</a>

Izborna literature

1. Marčetić, T., Pregled gramatike njemačkog jezika, Školska knjiga, Zagreb, 1999.
2. Fandrych, Tallowitz, Klipp und Klar, Klett, Stuttgart, 2008. – zbirka vježbi iz gramatike.
3. Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.
4. Schulz, Griesbach, Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. neka druga gramatika.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1214						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B2 - TALIJANSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.				Zrinka Režić Tolj, prof.		
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studiji		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30
Sadržaj kolegija							



1. Cos' è successo? – La comunicazione. Raccontare il passato. Il passato prossimo. Avverbi di modo, locuzioni avverbiali e locuzioni di tempo.
2. Momenti indimenticabili – Aspetto fisico. Descrivere persone, luoghi, abitudini al passato. Passato prossimo e imperfetto. Avverbi: più, mai, già. I possessivi con i nomi di parentela.
3. In giro per negozi – Chiedere e rispondere cortesemente. Parlare dei vestiti: abbigliamento, accessori, materiali. Sfera personale. Acquisti. Esprimere il desiderio, opinione. Dare un consiglio. Fare un'ipotesi. Condizionale presente. Preposizioni: a, da, di per esprimere le caratteristiche dell'abbigliamento.
4. Progetti per le vacanze. Un acquisto. Un coctail. Una telefonata.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na talijanskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: komunikacija, telefoniranje, događaji, putovanja, trgovina, kupovina. Poslovni svijet i poslovna komunikacija. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini A2.

#### Razumijevanje / Slušanje

A 2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i (budućim) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

#### Čitanje

A 2: Može čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Može pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te može razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

#### Govor i govorna interakcija

A 2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumije dovoljno da bi sam podržavao konverzaciju.

#### Govor i govorna produkcija

A 2: Može koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudе, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto.

#### Pisanje

A 2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo.

#### Obvezna literature

1. Errico, R., Esposito, M. A., Grandi, N., Campus Italia 1, Guerra edizioni, Perugia, 2008.
2. <http://www.guerraedizioni.com/campusitalia/attivita.cfm>



3.	Golac V., Entriamo nel mondo degli affari 2, Mikrorad, Zagreb, 2008.
4.	Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.
5.	Jernej, J., Talijanska gramatika za svakoga, Školska knjiga, Zagreb, 2005.

Izborna literature

1.	Manella, C., Ecco! Grammatica italiana, Progetto lingua, Firenze, 1998.-2000.
2.	Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.
3.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM1215						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B2 - FRANCUSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.				Perica Domijan, prof.		
Studijska godina	1.			Semestar	2./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	

Sadržaj kolegija	<p>1. Une rentrée chargée – demander et donner des nouvelles, décrire des tâches à faire, souhaiter la bienvenue à quelqu'un, interpellérer/attirer l'attention de quelqu'un, demander des explications sur un</p>						
------------------	--	--	--	--	--	--	--



- événement, donner des conseils, parler d'un état physique ou mental.
2. Changement de vie – expliquer le déroulement d'un plan d'action/d'une programmation; échanger en réunion: annoncer l'ordre du jour / donner, garder la parole / conclure; informer sur les conditions de travail; informer de projets en cours d'élaboration.
  3. Le nec plus ultra – décrire les fonctions d'un appareil usuel et préciser son utilité (ordinateur, téléphone,...), présenter un service, comparer des services, indiquer des critères d'exception, présenter les caractéristiques d'un produit, parler de marketing/mercatique.
  4. Vous avez dit "écolo"? – vanter les attraits d'une région, faire des suggestions, faire des recommandations, donner des instructions de travail, décrire une entreprise (son historique, ses activités et sa politique commerciale).
  5. En mission – se plaindre et répondre à une plainte, donner des explications et des précisions, décrire des actions commerciales, donner des indications sur un parcours professionnel et des motivations, faire référence à une demande/demander un renseignement ou un service/remercier et conclure dans un courriel.

#### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini A2. Bit će sposobni:

##### Razumijevanje / Slušanje

A 2: Razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i (budućim) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

##### Čitanje

A 2: Čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

##### Govor i govorna interakcija

A 2: Komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumiju dovoljno da bi sami podržali konverzaciju.

##### Govor i govorna produkcija

A 2: Koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisali svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnerne i druge ljude, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto.

##### Pisanje

A 2: Pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo, npr. pismo zahvale.

#### Obvezna literature



1.	Tauzin, B., Dubois, A-L., Objectif Express 2, Hachette FLE, Paris, 2009.						
2.	Razni aktualni materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika						
<b>Izborna literature</b>							
1.	Gregoire, M., Grammaire progressive du français -niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2003.						
2.	Corsain, M., Grandet, E., Parizet, M.L., Activités pour le Cadre commun - niveau A2, CLE International, Paris, 2005.						
3.	Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.						
4.	Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.						
<b>Struktura nastave:</b>							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
<b>Práćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							



## 2. GODINA - ZIMSKI SEMESTAR 2013./2014.

Kod	EPM2101						
Naziv kolegija	<b>MIKROEKONOMIJA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Đuro Benić						
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera		Izborni studija	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						7	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Uvodna razmatranja</li><li>Optimizacija: načela i tehnike</li><li>Funkcija, elastičnosti i procjenjivanje potražnje</li><li>Funkcija i elastičnosti ponude</li><li>Tržišna ravnoteža: stabilnost ravnoteže i učinci pomaka krivulja ponude i potražnje na ravnotežu</li><li>Tržišna ravnoteža i porezi</li><li>Ravnoteža potrošača prema teoriji granične korisnosti, izvođenje krivulje potražnje i potrošačev višak</li><li>Teorija indiferencije: ravnoteža potrošača, ICC,PCC i Engelova krivulja, efekti dohotka i supstitucije</li><li>Teorija otkrivene preferencije: pretpostavke i kriteriji, izvođenje krivulje indiferencije potrošača</li><li>Potražnja za obilježjima i izbor u vremenskoj dimenziji.</li><li>Poduzeće: funkcije, oblici, cilj i vrijednost poduzeća, teorije i svrha profita, tri glavne odluke poduzeća</li><li>Teorija proizvodnje: proizvodna funkcija</li><li>Proizvodnja jednog homogenog proizvoda u kratkom i dugom roku</li><li>Ravnoteža poduzeća u proizvodnji više proizvoda.</li><li>Alternativne teorije poduzeća</li><li>Analiza troškova u kratkom i dugom roku, ekonomija i disekonomija opsega, elastičnost troškova</li><li>Tehnike procjenjivanja troškova</li><li>Izvođenje krivulje ponude poduzeća</li><li>Klasifikacija tržišnih struktura</li><li>Savršena konkurenčija: ravnoteža na razini grane i poduzeća</li><li>Monopol</li><li>Oligopol</li><li>Monopolička konkurenčija i mjerjenje monopolске moći</li></ol>						



- |  |
|--|
| 24. Određivanje cijena u zbilji                                      |
| 25. Određivanje cijena na tržištu činitelja                          |
| 26. Izbor odluke u uvjetima neizvjesnosti                            |
| 27. Ekonomija blagostanja: teorija prvog i drugog najboljeg rješenja |
| 28. Asimetrična obaviještenost                                       |
| 29. Tržišne slabosti i tržišni neuspjesi                             |
| 30. Angažiranost države u gospodarstvu: mogućnosti i ograničenja     |

Ishodi učenja

Nakon ovog kolegija student će biti sposoban suočiti se s problemima i pitanjima iz područja suvremene mikroekonomije s posebnim naglaskom na problematiku ponašanja, odnosno izbora dva osnovna entiteta u mikroekonomiji – potrošača i proizvođača, te dati odgovore na pitanja kako potrošač maksimizira korisnost, a kako proizvođač maksimizira profit u različitim tržišnim stanjima; kako se određuju cijene u zbilji na tržištu dobara, a kako se određuju cijene na tržištu činitelja; kako se donose odluke u uvjetima neizvjesnosti; koje su tržišne slabosti i neuspjesi, te koliko je djelotvorna dodatna državna regulacija.

Obvezna literature

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Benić, Đ., Mikroekonomija: menadžerski pristup, Školska knjiga, Zagreb, 2012. |
|----|---|

Izborna literature

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Pavić, I., Benić, Đ., Hashi, I., Mikroekonomija, III. izdanje, Ekonomski fakultet Split, Split, 2009.                    |
| 2. | Pindyck, R. S., Rubinfeld, D. L., Mikroekonomija, V. izdanje, MATE, Zagreb, 2005.  |
| 3. | Varian, H. R., Intermediate Microeconomics – A Modern Approach, Eighth Edition, W.W. Norton and Company, New York, 2010. |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	--	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.



Kod	EPM2102								
Naziv kolegija	<b>OSNOVE MARKETINGA</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Vesna Vrtiprah								
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI				
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija	Izborni smjera				
ECTS koeficijent opterećenja studenata						6	ECTS		
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:	/	Vježbe:	30			
Sadržaj kolegija									
<ol style="list-style-type: none"><li>Uvod u marketing.</li><li>Marketing danas.</li><li>Marketinško okruženje.</li><li>Marketing u doba interneta.</li><li>Tržište poslovne potrošnje i ponašanje u kupnji.</li><li>Analiza tržišta krajnje potrošnje.</li><li>Ponašanje potrošača.</li><li>Analiza konkurenkcije.</li><li>Konkurentne strategije – tržišnog vođe, izazivača, sljedbenika i tamponera.</li><li>Segmentacija tržišta, odabir ciljnog tržišta, pozicioniranje i procjena. Istraživanje i informacijski sustavi za potrebe marketinga.</li><li>Marketing miks i njegove sastavnice.</li><li>Odluke o proizvodu – razvoj novih proizvoda i strategije za životne cikluse proizvoda.</li><li>Odluka o distribuciji: marketinški kanali, odluke o strukturi kanala, marketinška logistika i fizička distribucija.</li><li>Odluke o promociji: promocijski splet, oglašavanje, odnosi s javnošću, osobna prodaja, unapređenje prodaje i izravni marketing.</li><li>Odluke o cijenama: osnovni pojmovi, određivanje cijena.</li><li>Etika u marketingu i društvena odgovornost.</li></ol>									
Ishodi učenja									
Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita studenti će moći: shvatiti filozofije upravljanja marketingom,									



analizirati mikrookruženje i makrookruženje tvrtke, odrediti marketinšku strategiju u novom digitalnom dobu, razumjeti ponašanje potrošača i kupovanje na tržištu poslovne potrošnje, prikupiti i koristiti informacije, identificirati konkurenta tvrtke i izgraditi prednost pred konkurencijom, odabrati marketinšku strategiju, oblikovati optimalan splet marketinga koji će proizvesti ženjenu reakciju na cilnjom tržištu, upravljati marketing spletom i uspostaviti čvrstu poziciju na cilnjim tržištima i razviti društveno odgovoran marketing.

Obvezna literature

1. Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., Armstrong, G., Osnove marketinga, MATE, Zagreb, 2007.
2. Rocco, F., Marketinško upravljanje, Školska knjiga, Zagreb, 2000.
3. Previšić, J., Ozretić Došen, Đ., Krupka, Z., Osnove međunarodnog marketinga, Školska knjiga, Zagreb, 2012.

Izborna literature

1. Kotler, P., Armstrong, G., Principles of Marketing, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2003.
2. Solomon, Marshall, Stuart, Barnes, Mitchell, Marketing, Real People, Real Decisions, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2009.
3. Vranešević, T., Upravljanje markama, Accent, Zagreb, 2007.
4. Grbac, B., Identitet marketinga, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, 2006.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	--	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2103	
Naziv kolegija		OSNOVE MENADŽMENTA



Studijski program		POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer		MARKETING								
Razina programa		Preddiplomski		X	Diplomski					
Ime nositelja kolegija		izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž								
Studijska godina		2.			Semestar	3./ZIMSKI				
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera		Izborni studija		Izborni smjera			
ECTS koeficijent opterećenja studenata							6	ECTS		
Broj sati po semestru	Predavanja:		30	Seminari:		Vježbe:		30		
Sadržaj kolegija										
<ol style="list-style-type: none"><li>Uvodno predavanje - funkcije, aktivnosti i uloge menadžera, menadžerske vještine, menadžment kao znanost i vještina.</li><li>Razvoj teorije menadžmenta - povijest menadžmenta, teorijski razvoj menadžmenta (konvencionalni i nekonvencionalni pristupi).</li><li>Menadžment i okruženje - pojmovno određenje, vanjsko i unutarnje okruženje, odnos poduzeće-okruženje.</li><li>Etika i društvena odgovornost menadžmenta - pojam etike, menadžerske etike, društvene odgovornosti poduzeća, društvene odgovornosti menadžera, stockholder model, stakeholder model.</li><li>Temeljne odrednice funkcije planiranja - pojam, sadržaj, razine i tipovi planiranja, etape u procesu planiranja, vremenski horizont i odgovornost za planiranje.</li><li>Strategija i strategijsko planiranje - pojam strategije, strategijskog menadžmenta, procesa strategijskog menadžmenta, korporacijske, poslovne i funkcionske strategije.</li><li>Odlučivanje - pojam odlučivanja, modeli, odlučivanja, vrste odluka, sustavi za potporu odlučivanju, sustavi za potporu grupnom odlučivanju, okolnosti u kojima se donose odluke.</li><li>Organizacija i organizacijska struktura - pojam i sadržaj organiziranja, oblikovanje organizacijske strukture i njezini oblici (klasični i suvremenii), unapređenje organizacije.</li><li>Upravljanje ljudskim potencijalima - planiranje, regrutiranje, selekcija i razvoj ljudskih potencijala.</li><li>Upravljanje kompenzacijama - procjena performansi i upravljanje kompenzacijama.</li><li>Vodstvo, vođenje i motivacija - osnovne značajke, teorije i modeli.</li><li>Komuniciranje i interpersonalni procesi – pojam grupe, interpersonalnih i intergrupnih konfliktata, komuniciranje, komunikacijski proces i stres menadžera.</li><li>Kontroliranje - pojam, proces, sustavi, razine, metode i tehnike.</li></ol>										
Ishodi učenja										



Kolegij omogućava razvoj specifičnih i općih kompetencija, znanja i vještina. Specifične kompetencije i vještine razvijaju se u okviru seminarских radova i vježbi, izradom projektnih zadataka prema preferencijama studenata. Cilj kolegija je povećati sposobnost razumijevanja menadžmenta kao procesa, funkcije, znanosti i profesije. Upoznavanje studenata s temeljnim konceptima, teorijama i funkcijama menadžmenta kao što su: planiranje, organiziranje, vođenje, menadžment ljudskih potencijala i kontroliranje. Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita biti u stanju: razlikovati menadžerske funkcije iz različitih perspektiva i razina menadžmenta, analizirati unutarnje i vanjsko okruženje, analizirati organizacijske resurse poduzeća, izraditi SWOT analizu poduzeća, odabratи poslovne strategije, izraditi portfolio matrice, rješavati probleme upravljanja na svim razinama menadžmenta u različitim djelatnostima i vrstama organizacija, identificirati načine i okolnosti u kojima menadžeri donose odluke, razumijeti važnost problematike upravljanja ljudskim resursima za razvoj poduzeća, upravljati grupama u poduzeću, upravljati u konfliktnim situacijama, razumijeti problematiku etičnosti u poslovanju i važnost primjene društveno odgovornog poslovanja.

#### Obvezna literature

1. Buble, M., Osnove menadžmenta, Sinergija, Zagreb, 2006.
2. Matić, I., Pavić, I., Mateljak, Ž., Menadžment – priručnik za nastavu (II. izmijenjeno izdanje), Ekonomski fakultet Split, Split, 2009.
3. Power Point prezentacije i drugi materijali za kolegij Osnove menadžmenta (dostupni elektronskim putem ili za presliku, recenzirani i autorizirani materijali)

#### Izborna literature

1. Buble, M., Menadžment, Ekonomski fakultet Split, Split, 2006.
2. Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F., Pološki-Vokić, N., Temelji menadžmenta, Školska knjiga, Zagreb, 2008.
3. Saxena, P. K., Principles of Management: A Modern Approach, Global India Publications, 2009.
4. Daft, R. L., Lane, P., Management, Cengage Learning, 2009.
5. Certo, S. C., Certo, S. T., Modern Management, Tenth Edition, Pearson, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2006.
6. Kreitner, R., Management, Ninth Edition, Boston, Houghton Mifflin Company, 2004.
7. Weihrich, H., Koontz, H., Menadžment, MATE, Zagreb, 1994.

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:		X	Konzultacije:	X	



Laboratoriј:		Terenska nastava:		Mentorski rad:	X
<b>Način polaganja ispita</b>					
Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM2104						
Naziv kolegija	<b>PONAŠANJE POTROŠAČA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	izv. prof. dr. sc. Ivana Pavlić						
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	X	Izborni studija	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata					6	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Definiranje ponašanja potrošača.</li><li>Primjena znanja o ponašanju potrošača na različitim područjima.</li><li>Segmentacija potrošača: geografska, demografska, psihografska, bihevioristička.</li><li>Utjecaj okruženja na ponašanje potrošača: Kultura, subkulture, društveni staleži, društvene grupe, obitelj.</li><li>Osobni činitelji ponašanja potrošača: osobnost, motivacija, percepcija, informiranost, učenje i pamćenje, stavovi.</li><li>Donošenje odluke o kupovini: spoznaja problema, istraživanje i vrednovanje, kupovina, poslijekupovno ponašanje.</li><li>Osnovni modeli ponašanja potrošača: Veblenov model, Freudov model, Pavlovijev model, Katanin model, Nicosijin model, Howard-Shelton model, Engel-Blackwell-Miniardov model, Kotlerov model.</li><li>Portret europskih potrošača: europska struktura obitelji i donošenje odluka domaćinstava, dohodak i društveni stalež, dobne subkulture i europski način života.</li></ol>						



9. Konzumerizam.

Ishodi učenja

U okviru kolegija studenti će razvijati specifične i opće kompetencije, znanja i vještine. Pružit će im se osnovna znanja o ponašanju potrošača, načinima istraživanja donošenja odluka o kupovini kao i o poslijekupovnom ponašanju. Pružit će im se korisne menadžerske spoznaje o ponašanju potrošača. Spoznati što motivira i zašto se potrošač odlučuje na kupovinu, pa shodno tome sagledati motive, činitelje i proces donošenja odluka o kupovini. Izgraditi će bazu za kritičko promišljanje i razumijevanje procesa donošenja odluka o kupovini. Ovladat će metodologijom za pretraživanje znanstvene literature. Osim toga stići će osnovne sposobnosti rada u timu i razvit će osnovne vještine analiziranja ponašanja potrošača. Specifične kompetencije će se realizirati u okviru seminarских i pristupnih radova te izradom projektnih zadataka prema preferencijama studenata.

Obvezna literature

1. Kesić, T., Ponašanje potrošača, II. izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Opinio, Zagreb, 2006.
2. Hawkins, D., Best, R. J., Mothersbaugh, D. L., Consumer Behavior, Eleventh Edition, McGraw-Hill, New York, 2009.

Izborna literature

1. Evans, M., Jamal A., Foxall, G., Consumer Behavior, Wiley, 2006.
2. Grbac, B., Lončarić, D., Ponašanje potrošača na tržištu krajnje i poslovne potrošnje, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, 2010.
3. Hoyer Wayne, D., Macinnis, D. J., Consumer Behavior, Houghton Mifflin Harcourt, 2007.
4. Wright, R., Consumer Behaviour, Thompson Learning, London, UK, 2006.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:		Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:	X	Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:	X	Mentorski rad:		X
Način polaganja ispita							



Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM2105				
Naziv kolegija	<b>POSLOVNA EKONOMIJA U MEĐUNARODNOM OKRUŽJU</b>				
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA				
Studijski smjer	MARKETING				
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski		
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Marija Dragičević				
Studijska godina	2.		Semestar	3./ZIMSKI	
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata					5 ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:	Vježbe:	30
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Teorije vanjske trgovine - teorije apsolutnih i teorije komparativnih prednosti, Heckersker-Ohlinova teorija vanjske trgovine, teorija nacionalne konkurentске prednosti.</li><li>Pojam i ulogu globalizacije- razlozi koji su doveli do velike važnosti međunarodne razmjene u suvremenoj ekonomiji, koji su čimbenici koji utjecali na nastanak globalne razmjene, pritisak racionalizacije troškova, virtualno poduzeće, prednosti globalne ekspanzije, konkurentska prednost poduzeća na globalnom tržištu i ključne sposobnosti poduzeća.</li><li>Menadžmenta multinacionalne kompanije- uloga, strategije.</li><li>Izlazak poduzeća na međunarodno tržište- čimbenici načina odabira, načini izlaska poduzeća na međunarodno tržište- izvoz kao oblik izlaska poduzeća na međunarodno tržište, projekt "ključ u ruke" i licenciranje, franchising, zajedničko i direktno strano ulaganje , čimbenici odabira načina, umrežavanje poduzeća, virtualna poduzeća, hoteling, telework, poslovi vezani trgovine, poslovne informacije, poslovno komuniciranje.</li><li>Pojam i uloga kvalitete na međunarodnom tržištu- uloga, sustavi, razvoj, kvaliteta i konkurentnost, motiviranost djelatnika.</li><li>Terimska tržišta- uloga, fundamentalan i tehnička analiza, psihologija terminskih tržišta, strategije trgovanja.</li></ol>				



Ishodi učenja							
Upoznati studente s osnovnim teoretskim konceptom poslovanja poduzeća na domaćem i međunarodnom tržištu. Posebnu pozornost ukazati primjerima poslovanja poduzeća u praksi kako bi se studenti što bolje osposobila za rješavanje konkretnih problema u praksi. Cilj toga je pružiti studentima dovoljno znanja koja mogu lako aplicirati na budućem radnom mjestu.							
Obvezna literature							
1. Lazibat, T., Kolaković, M., Međunarodno poslovanje u uvjetima globalizacije, Sinergija, Zagreb, 2004.							
Izborna literature							
1.	Lazibat, T., Upravljanje kvalitetom, Znanstvena knjiga, Zagreb, 2009.						
2.	Lazibat, T., Poznavanje robe i upravljanje kvalitetom, Sinergija, Zagreb, 2005.						
3.	Harris, N., Business Economics-Theory and Application, Butter Worth Heineman, Oxford, 2001.						
4.	Sloman, J., Sutcliffe, M., Economics for Business, Second Edition, Prentice Hall-Financial Times, Harlow, England, 2001.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:				Konzultacije:	X
Laboratorij:		Terenska nastava:		X		Mentorski rad:	X
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2106						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A3 - ENGLESKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.			
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studiji		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	



ECTS koeficijent opterećenja studenata				2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:	Vježbe:	15
Sadržaj kolegija					
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Važnost shvaćanja kulturoloških razlika kao preduvjet uspješnom poslovanju (uvodi se pojam « business manners and etiquette »).</li><li>2. Vrste komunikacije (pismena, usmena, neverbalna – nadogradnja vrsta pismene komunikacije iz prethodnog semestra; važnost neverbalne komunikacije u multikulturalnom poslovnom okruženju).</li><li>3. Poslovni telefonski razgovor kao segment usmene komunikacije (poštivanje osnovnih principa poslovnog telefoniranja, sposobnost prenošenja kratke i točne poruke, točno diktiranje i zapisivanje tel. Broja).</li><li>4. Međunarodna trgovina (vrste sredstava plaćanja, načini plaćanja, nazivi valuta).</li><li>5. Kongresni turizam (vrste skupova, organizacija kongresa/konferencije, konferenc. Tehnika u uporabi, kongresni materijali).</li><li>6. Marketing (osnovni marketinški koncept, pojmovi oglašavanja, primjeri dobrog – pozitivnog, i lošeg-agresivnog oglašavanja, razlika između pismenog (advertisements) i usmenog (commercials) oglašavanja.</li><li>7. Uporaba određene frazeologije u poslovnom okruženju (isprika, prihvatanje isprike, odbijanje isprike, žalba).</li><li>8. Poslovni sastanak (osnovni koncept sastanka, dokumentacija vezana za organizaciju i vođenje sastanka - poziv, dnevni red, zapisnik. Vođenje sastanka –predsjedatelj, zapisničar članovi vijeća).</li><li>9. Vježba pripreme i održavanje sastanka.</li><li>10. Sudjelovanje u izradi rječnika (rječnik u sveučilišnom informatičkom sustavu se stalno nadopunjuje u čemu je važno sudjelovanje studenata).</li></ol>					
Ishodi učenja					
Shvaćanje kulturoloških razlika u poslovnome svijetu, razvijanje komunikacijskih vještina , razvijanje organizacijskih vještina. Pravilno shvaćanje marketinških termina i njihova primjena. Usvajanje i razvijanje prezentacijskih vještina .					
Obvezna literature					
1.	Jones,L., Alexander, R., New International Business English – Communication skills in English for Business Purposes with Video-CD, Student's Book, Cambridge University Press, Cambridge, 2009.				
2.	Jones, L., Alexander, R., New International Business English, Workbook, Cambridge University Press, Cambridge, 2008.				
3.	Sveučilišni informatički sustav DUEL				
Izborna literature					
1.	Thomson, K., English for Meetings, Oxford Business English, University Press, Oxford, 2011.				
2.	The Economist, The Financial Times				
3.	Špiljak,V., Ivir, V., Englesko-hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2008.				
4.	<a href="http://www.askoxford.com/betterwriting">www.askoxford.com/betterwriting</a>				



5.	<a href="http://www.businessetiquetteandmanners.org">www.businessetiquetteandmanners.org</a>						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:		X
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2107								
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A3 - NJEMAČKI JEZIK</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.				Sandra Didović Baranac, prof.				
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI				
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera			
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS		
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15			
Sadržaj kolegija									
1.	Briefe: Form & Norm & Stil Die richtigen Worte finden.	Einleitung in die Geschäftskorrespondenz							
		Grundregeln des geschäftlichen Schriftverkehrs							
		Bestandteile eines Geschäftbriefes							
		Briefgestaltung							
		Abkürzungen im Schriftverkehr							
2.	Anredeformel								
	Schlussformel								
3.	Brieftext (Textbausteine)	Brieferöffnung							
		Hauptaussage zentrale Aussage							



		stützende Aussagen Appell Briefschluß
	Grußformel	
4.	Analyse des Kundenschreibens	Was wird im Brief mitgeteilt? Was wird vom Briefempfänger verlangt? Liefer- u. Zahlungstermin: (bis) wann? W-Fragen: Wer? Was? Wieviel? Wo?... - Menge? Preis?
5.	Rundschreiben Anfrage / Angebot	
6.	Bestellung einer Ware Lieferbedingungen Abrechnung, Zahlungsbediengungen und –bestätigung	
7.	Reservierung einer Unterkunft Buchung einer Gruppenreise Rundreise, Pendelreise	
8.	Absage oder Ablehnung einer Reservierung Reklamation	wegen Mängel wegen Lieferverzögerung
9.	Antwort auf Reklamation Berechnung einer Preisminderung	
10.	Briefe aus persönlichem Anlass.	Dankschreiben & Glückwünsche Einladungen & Absagungen Kondolenzschreiben im Trauerfall
Ishodi učenja		
Cilj kolegija je razvijanje i unaprijeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na njemačkom jeziku s posebnim naglaskom na upoznavanje studenata s osnovnim pravilima poslovnog dopisivanja i korespondencije na njemačkom poslovnom jeziku: cirkularni, opći i pojedinačni upiti; ponude; narudžbe; prihvaćanje i odbijanje ponuda; reklamacije. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini B2: Razumijevanje / Slušanje B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako mi je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Mogu razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku. Čitanje B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Mogu razumjeti suvremenu književnu prozu.		



Govor i govorna interakcija

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

Govor i govorna produkcija

B 2: Mogu jasno i podrobnno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojem jasno izražavam značenje koje osobno pridajem određenim događajima i iskustvima.

Obvezna literature

1. Čićin-Šain Buljan, M., Kosanović, J., Štampalija, A., *Geschäftliches Kommunizieren - Poslovno komuniciranje*, Mikrorad, 2007.
2. Abegg, Birgit. *Langenscheidts Musterbriefe, 100 Briefe Deutsch für Export und Import*. Langenscheidt, 2001.
3. Blažević, N., *Deutsche Geschäftskorrespondenz in Hotellerie und Tourismus*, HoReBa, Pula, 2000.
4. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika).
  1. <http://www.musterbrief.net/>
  2. <http://www.briefform.de/>
  3. <http://www.xmuster.de>

Izborna literature

1. Zacker, C., *Musterbriefe für offizielle Anlässe*. Wilhelm Heyne Verlag, München, 2003.
2. Sachs, R., *Deutsche Handelskorrespondenz. Der Briefwechsel in Export und Import*. Max Hüber Verlag, 2005.
3. Uročić, M., Hurm, A., *Njemačko-hrvatski rječnik*, Školska knjiga, Zagreb, 1994.
4. Jakić, B., Hurm, A., *Hrvatsko-njemački rječnik*, Školska knjiga, Zagreb, 1991.
5. Lončarević, B., Švaljek, S., Faber, Ž., *Njemačko-hrvatski ekonomski rječnik*, Faber i Zgombić Plus, Zagreb, 2000.
6. Medić, I., *Kleine Deutsche Grammatik*, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.
7. Glovacki - Bernardi, Z., *Osnove njemačke gramatike*, Školska knjiga, Zagreb, 1996.
8. Schulz, G., *Grammatik der deutschen Sprache*. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
-------------	---	-----------------------	--	---------	---	--------------------	---



Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:	X
Laboratorij:		Terenska nastava:		Mentorski rad:	
<b>Način polaganja ispita</b>					
Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
<b>Prácenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM2108						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A3 - TALIJANSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.		Zrinka Režić Tolj, prof.				
Studijska godina	2.		Semestar	3./ZIMSKI			
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
<b>Sadržaj kolegija</b>							
1. Il turismo: in generale, turismo del terzo millennio. 2. Professioni turistiche: curriculum scolastico, curriculum vitae, offerte e domande d' impiego. 3. Le agenzie di viaggio e turismo: dal Grand Tour ad oggi. 4. La destinazione turistica: attrattività, destinazione Italia, ospitalità italiana. 5. I mezzi di trasporto: vari tipi, cenni storici sulla evoluzione dei mezzi di trasporto. 6. Ricettività alberghiera: accoglienza turistica, cenni storici sulle strutture ricettive.							
<b>Ishodi učenja</b>							
Cilj kolegija je razvijanje i usvajanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na talijanskom jeziku s posebnim naglaskom na upoznavanju studenata s jezikom turističke struke: turizam, zanimanja u turizmu, putničke agencije, turistička destinacija, prijevozna sredstva, ugostiteljstvo i hotelijerstvo, kao i poslovno dopisivanje.							
Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje							



znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini B2:

Razumijevanje / Slušanje

B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima.

Čitanje

B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja.

Govor i govorna interakcija

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

Govor i govorna produkcija

B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje osobnoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojemu jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

Obvezna literatura

1. Miškulic Čubrić, D., L' italiano per l' operatore turistico e alberghiero, Školska knjiga, Zagreb, 2001.
2. Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.
3. Jernej, J., Talijanska konverzacijksa gramatika, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
4. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

Izborna literatura

1. Manella, C., Ecco! Grammatica italiana, Progetto lingua, Firenze, 1998.-2000.
2. Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.
3. Luppi-Jernej: Talijansko-hrvatski i hrvatsko talijanski poslovni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2000.
4. Članci iz stručnih časopisa: Il sole24ore, Il corriere della sera (economia), Il Panorama
5. Internet: [www.affaritaliani.it](http://www.affaritaliani.it)

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							



Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM2109						
Naziv kolegija	POSLOVNI STRANI JEZIK A3 - FRANCUSKI JEZIK						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.			Perica Domijan, prof.			
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							
1. Passer commande. Thèmes et situations: achat de produits et de services. Culture(s) et comportement: quelques conseils pour répondre aux mécontents. 2. Promotion et vente. Thèmes et situations: la vente, la publicité. Culture(s) et comportement: êtes-vous à l'écoute du client? 3. A propos de règlements. Thèmes et situations: les conditions de paiement, les règlements. Culture(s) et comportement: la carte bleue. 4. Importer et exporter. Thèmes et situations: l'import/export, les circuits de distributions. Culture(s) et comportement: s'implanter en France. 5. Des manifestations commerciales. Thèmes et situations: organiser/participer à des rencontres ou à des manifestations commerciales. Culture(s) et comportement: réussissez votre salon.							
Ishodi učenja							
Po završetku kolegija studenti će biti sposobni: razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, te razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, koristiti se odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama, koncizno i jasno se izražavati i raspravljati unutar stručnih tema koje se javljaju u poslovnom okruženju, a vezane su za teme iz sadržaja, samostalno se služiti stručnom literaturom na							



stranom jeziku.

Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini B2. Bit će sposobni:

Razumijevanje / Slušanje

B 2: Razumjeti duže govore i predavanja, te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

Čitanje

B 2: Čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Razumjeti suvremenu književnu prozu.

Govor i govorna interakcija

B 2: Komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

Govor govorna produkcija

B 2: Jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

Pisanje

B 2: Napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Napisati pismo u kojem jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

Obvezna literatura

1. Bloomfield, A., Tauzin, B., *Affaires à suivre*, Hachette FLE, Paris, 2001.
2. Penfornis, J-L., *Vocabulaire progressif du français des affaires*, CLE International, Paris, 2004.
3. Materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika.

Izborna literatura

1. Binon, J., Verlinde, S., Van Dyck, J., Bertels, A., *Dictionnaire d'apprentissage du français des affaires*, Didier, Paris, 2000.
2. Odile Grand-Clement: *Civilisation en dialogues - niveau intermédiaire*, CLE International, Paris, 2008.
3. Horetzky, E., *Précis pratiques de grammaire français*, Školska knjiga, Zagreb, 1989.
4. Putanec, V., *Francusko-hrvatski rječnik*, Školska knjiga, Zagreb, 2003.
5. *Dictionnaire unilingue de français*, Larousse, Paris, 2000.

Struktura nastave:



Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:					
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:				Konzultacije:	X				
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:						
<b>Način polaganja ispita</b>											
Usmeni	X		Pismeni	X	Kolokvij	X					
<b>Práce kvalitete i uspešnosti izvedbe kolegija</b>											
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.											

Kod	EPM2110							
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A3 - ŠPANJOLSKI JEZIK</b>							
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA							
Studijski smjer	MARKETING							
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski					
Ime nositelja kolegija	Daniela Falkoni Mjehović, prof.							
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI			
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15		
<b>Ishodi učenja</b>								
1. Agenda de trabajo – hablar de acciones habituales, hablar de horarios, expresar frecuencia, hablar de acciones previstas, proponer y concertar una cita, rechazar una propuesta, justificarse, plantear una alternativa, expresar obligación y consejo. 2. Citas y reuniones – expresar gustos, expresar preferencias, invitar y proponer algo, aceptar y rechazar invitaciones o propuestas, hablar sobre hábitos alimentarios, pedir por los ingredients de un plato, pedir en un restaurante. 3. Productos y proyectos – hablar de acciones que ocurren en el mismo momento en el que hablamos hablar de planes, describir un objeto, expresar una hipótesis.								



Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na španjolskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: organizacija radnoga dana, opis poslova u tvrtkama, pisanje e-mailova i telefoniranje, ugovaranje poslovnih sastanaka pismenim i usmenim putem, obrana vlastitih stavova, predlaganje alternativnih poslova, reklamacije i pritužbe, razgovaranje o planovima i projektima tvrtke, predstavljanje i reklamiranje novih proizvoda i usluga, prihvatanje i odbijanje prijedloga poslovnih partnera, i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja španjolskog jezika na razini A2.

#### Razumijevanje / Slušanje

A 2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa[npr. jednostavne podatke o sebi, obitelji, kolegama ili poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

#### Čitanje

A 2: Može čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Može pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te može razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

#### Govor i govorna interakcija

A 2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumije dovoljno da bi sam podržavao konverzaciju.

#### Govor govorna produkcija

A 2: Može koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudе, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto.

#### Pisanje

A 2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo, npr. pismo zahvale.

#### Obvezna literatura

- |    |  |
|----|--|
| 1. | González, M., Martín, F., Rodrigo, C., Verdía, E., Socios nueva edición 1 - Libro del alumno, Difusión, Barcelona, 2007. |
| 2. | Castro, F., Uso de la Gramática Española – elemental, Edelsa, 2007.  |

#### Izborna literatura

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Vinja, V., Španjolsko – hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005.  |
| 2. | Božanić, C., Hrvatsko – španjolski praktični rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005.                                |
| 3. | Juan, O., de Prada, M. y Zaragoza, A., En equipo.es 1, Edinumen, Madrid, 2002.                                     |
| 4. | Romero Dueñas, C., Góñalez Hermoso, A., Cervera Vélez, A., Competencia gramatical en Uso A1, Edelsa, Madrid, 2007. |
| 5. | Razni edukativni materijali s interneta  |



	www.cervantes.es www.auladeeconomia.com														
<b>Struktura nastave:</b>															
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X								
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X									
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:										
<b>Način polaganja ispita</b>															
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij	X									
<b>Práćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>															
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.															
Kod	EPM2111														
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B3 - ENGLESKI JEZIK</b>														
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA														
Studijski smjer	MARKETING														
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski												
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.											
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI										
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera								
<b>ECTS koeficijent opterećenja studenata</b>						2,5	ECTS								
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15									
<b>Sadržaj kolegija</b>															
1. Careers; Telephoning I: making contact. Modals (ability, request, offers, obligation). 2. Selling online; Negotiating I. Modals (must, need to, have to, should). 3. Types of companies; Presenting a company performance or products. Present Simple vs. Present Continuous. 4. Great ideas; Successful meetings. Verb-noun combinations. Past Simple vs. Past Continuous. 5. Stress; Participating in discussions. Past Simple vs. Present Perfect. 6. Entertaining; Socialising; greetings and small talk.															
<b>Ishodi učenja</b>															



Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na engleskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: karijera, organizacija poduzeća, prodavanje i oglašavanje putem interneta, pronalaženje ideja za uspješan razvoj i uspjeh na tržištu. Stres na poslu, kako pomoći sebi i drugima, simptomi stresa. Zabava: koliko je važno ugostiti poslovnog partnera i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja engleskog jezika na razini A2.

#### Razumijevanje / Slušanje

A 2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i ( будућим ) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

#### Čitanje

A 2: Može čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Može pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te može razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

#### Govor i govorna interakcija

A 2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumije dovoljno da bi sam podržavao konverzaciju.

#### Govor i govorna produkcija

A 2: Može koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnera i druge ljudе, svoje životne i ( buduće ) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje ( buduće ) radno mjesto.

#### Pisanje

A 2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo, npr. pismo zahvale.

#### Obvezna literatura

1. Cotton, Falvey, Kent, Market Leader, Pre-intermediate, Longman, Harlow, 2002.
2. Rogers, Market Leader, Pre-intermediate Practice File, Longman, Harlow, 2002.

#### Izborna literatura

1. Murphy R., English Grammar in Use, Cambridge, 1995.
2. Redman S., Shaw E., Vocabulary in Use Intermediate, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
3. Kennedy-Isen K., The Write Path, Intermediate, Kelly Paperback, Fort Worth, 2001.
4. MacAndrew R., Martinez R., Instant Discussions, Thomson Learning, London, 2003.
5. Zandvoort, R. W., A Handbook of English Grammar, Longman, Harlow, 1997.
6. Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovno-upravni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1998.
7. Oxford Business English Dictionary, Oxford University Press, Oxford, 2005.



Struktura nastave:						
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita						
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija						
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.						

Kod	EPM2112										
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B3 - NJEMAČKI JEZIK</b>										
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA										
Studijski smjer	MARKETING										
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski								
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.		Sandra Didović Baranac, prof.								
Studijska godina	2.		Semestar	3./ZIMSKI							
Status kolegija	Obvezni studija		Izborni studija	X	Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS					
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15					
Sadržaj kolegija											
1. Vorstellung & Begrüßung – frühere Absichten und Pläne, Wünsche. Dienstantritt – Lebensdaten. 2. Charakterisierung und Identifizierung von Personen nach äußereren Merkmalen. Berufliche Tätigkeiten und Funktionen. 3. Wetter, Jahreszeiten. Betriebsklima & Atmosphäre – Konflikte & Konfliktlösung. 4. Charakteristische Eigenschaften, Verhaltensweisen. Typisierung von Menschen im Hinblick auf ihre berufs- und konsumrelevanten Eigenschaften und Verhaltensmuster. 5. Lebens- und Wohnumfeld. Zufriedenheit im Betrieb, am Arbeitsplatz. Lohn/Gehalt. Berufssystematik. 6. Bürokommunikation früher und heute. Medien. 7. Gestaltung von Telefongesprächen. Telefonwortschatz. 8. Tagesablauf. Arbeitstag&Arbeitsalltag. Arbeitszeitregelung: Voll-, Teil- und Gleitzeit. Schichtarbeit. 9. Reihenfolge von Arbeitsschichten. Arbeitsregeln.											



10. Lebenslauf. Lebenspläne. Berufliche Chancen & Risiken.

Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na njemačkom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: organizacija radnoga dana, opis poslova u tvrtkama, djelatnosti pojedinih odjela i službi u tvrtkama i institucijama, pisanje E-mailova i telefoniranje, reklamacije i pritužbe i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini A2.

Razumijevanje / Slušanje

A 2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i (budućim) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

Čitanje

A 2: Može čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Može pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te može razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

Govor i govorna interakcija

A 2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumije dovoljno da bi sam podržavao konverzaciju.

Govor i govorna produkcija

A 2: Može koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudе, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto.

Pisanje

A 2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo, npr. pismo zahvale.

Obvezna literatura

1. Becker, N., Braunert, J., Alltag, Beruf & Co. 3, Max Hueber Verlag, 2010.
2. Macaire, D., Nicolas, G., Wirtschaftsdeutsch für Anfänger, Grundstufe. Lehr- und arbeitsbuch. klett, Edition deutsch, Neuausgabe, 2006.
3. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika):  
<http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm>  
<http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html>

Izborna literatura



1.	Marčetić, T., Pregled gramatike njemačkog jezika, Školska knjiga, Zagreb, 1999.						
2.	Fandrych, Tallowitz, Klipp und Klar, Klett, Stuttgart, 2008. – zbirkva vježbi iz gramatike.						
3.	Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.						
4.	Schulz, G., Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspešnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2113						
Naziv kolegija	POSLOVNI STRANI JEZIK B3 - TALIJANSKI JEZIK						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.				Zrinka Režić Tolj, prof.		
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							
1.	Cos' è successo? – La comunicazione. Raccontare il passato. Il passato prossimo. Avverbi di modo, locuzioni avverbiali e locuzioni di tempo.						
2.	Momenti indimenticabili – Aspetto fisico. Descrivere persone, luoghi, abitudini al passato. Passato prossimo e imperfetto. Avverbi: più, mai, già. I possessivi con i nomi di parentela.						
3.	In giro per negozi – Chiedere e rispondere cortesamente. Parlare dei vestiti: abbigliamento, accessori, materiali. Sfera personale. Acquisti. Esprimere il desiderio, opinione. Dare un consiglio.						



Fare un' ipotesi. Condizionale presente. Preposizioni: a, da, di per esprimere le caratteristiche dell' abbigliamento. 4. Progetti per le vacanze. Un acquisto. Un coctail. Una telefonata.
<b>Ishodi učenja</b>
Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na talijanskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: komunikacija, telefoniranje, događaji, putovanja, trgovina, kupovina. Poslovni svijet i poslovna komunikacija. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini A2. <b>Razumijevanje / Slušanje</b> A 2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i (budućim) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti. <b>Čitanje</b> A 2: Može čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Može pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te može razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma. <b>Govor i govorna interakcija</b> A 2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumije dovoljno da bi sam podržavao konverzaciju. <b>Govor i govorna produkcija</b> A 2: Može koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudе, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto. <b>Pisanje</b> A 2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo.
<b>Obvezna literatura</b>
1. Errico, R., Esposito, M. A., Grandi, N., Campus Italia 1, Guerra edizioni, Perugia, 2008. 2. <a href="http://www.guerraedizioni.com/campusitalia/attivita.cfm">http://www.guerraedizioni.com/campusitalia/attivita.cfm</a> 3. Golac, V., Entriamo nel mondo degli affari 2, Mikrorad, Zagreb, 2010. 4. Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001. 5. Jernej, J. Talijanska gramatika za svakoga, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
<b>Izborna literature</b>



1.	Manella, C., Ecco! Grammatica italiana, Progetto lingua, Firenze, 1998.-2000.
2.	Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.
3.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2114						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B3 - FRANCUSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski		X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.				Perica Domijan, prof.		
Studijska godina	2.			Semestar	3./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	

Sadržaj kolegija

- Une rentrée chargée – demander et donner des nouvelles, décrire des tâches à faire, souhaiter la bienvenue à quelqu'un, interpeller/attirer l'attention de quelqu'un, demander des explications sur un événement, donner des conseils, parler d'un état physique ou mental.
- Changement de vie – expliquer le déroulement d'un plan d'action/d'une programmation; échanger en réunion: annoncer l'ordre du jour / donner, garder la parole / conclure; informer sur les conditions de travail; informer de projets en cours d'élaboration.
- Le nec plus ultra – décrire les fonctions d'un appareil usuel et préciser son utilité (ordinateur,



téléphone,...), présenter un service, comparer des services, indiquer des critères d'exception, présenter les caractéristiques d'un produit, parler de marketing/mercatique.

4. Vous avez dit "écolo"? – vanter les attraits d'une région, faire des suggestions, faire des recommandations, donner des instructions de travail, décrire une entreprise (son historique, ses activités et sa politique commerciale).
5. En mission – se plaindre et répondre à une plainte, donner des explications et des précisions, décrire des actions commerciales, donner des indications sur un parcours professionnel et des motivations, faire référence à une demande/demander un renseignement ou un service/remercier et conclure dans un courriel.

#### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini A2. Bit će sposobni:

#### Razumijevanje / Slušanje

A 2: Razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i (budućim) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

#### Čitanje

A 2: Čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

#### Govor i govorna interakcija

A 2: Komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumiju dovoljno da bi sami podržali konverzaciju.

#### Govor i govorna produkcija

A 2: Koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisali svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljude, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto.

#### Pisanje

A 2: Pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo, npr. pismo zahvale.

#### Obvezna literature

1. Tazin, B., Dubois, A-L.: Objectif Express 2, Hachette FLE, Paris, 2009.
2. Razni aktualni materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika

#### Izborna literature



1.	Gregoire, M., Grammaire progressive du français -niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2003.
2.	Corsain, M., Grandet, E., Parizet, M. L., Activités pour le Cadre commun - niveau A2, CLE International, Paris, 2005.
3.	Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.
4.	Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb., 2003.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija					

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.



## 2. GODINA - LJETNI SEMESTAR 2013./2014.

Kod	EPM2201						
Naziv kolegija	<b>MAKROEKONOMIJA</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X		Diplomski			
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Đuro Benić						
Studijska godina	2.			Semestar	4./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija		Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						7	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ul style="list-style-type: none"><li>1. Uvod u makroekonomiju</li><li>2. Tržište dobara</li><li>3. Potrošnja, štednja i investicije</li><li>4. Agregatna potražnja i agregatna ponuda</li><li>5. Klasični i kejnzijski pristup ravnoteži</li><li>6. Ravnoteža dvo i trosektorskog modela</li><li>7. Načelo multiplikatora i akceleratora</li><li>8. Paradoks štedljivosti, deflacijski i inflacijski jaz</li><li>9. Očekivanja i tržište dobara</li><li>10. Financijsko tržište</li><li>11. Potražnja i ponuda novca</li><li>12. Ravnoteža na financijskom tržištu</li><li>13. Očekivanja i financijsko tržište</li><li>14. Ravnoteža na tržištima dobara i novca - IS-LM model</li><li>15. Monetarna politika: instrumenti, načela i vrste</li><li>16. Fiskalna politika: instrumenti, načela i vrste</li><li>17. Učinci monetarne i fiskalne politike u IS-LM modelu</li><li>18. Ravnoteža otvorenog gospodarstva</li><li>19. Tržište rada</li><li>20. Statička i dinamička opća ravnoteža u AS-AD modelu</li><li>21. Poslovni ciklusi</li><li>22. Nezaposlenost, inflacija i mogućnosti makroekonomске politike</li><li>23. Određenost gospodarskog rasta</li></ul>						



- |  |
|--|
| 24. Modeli gospodarskog rasta            |
| 25. Razvoj i stanje makroekonomije danas |

Ishodi učenja

Nakon ovog kolegija student će biti sposoban suočiti se s problemima i pitanjima iz područja suvremene makroekonomije, posebice dati odgovore na pitanja kako se postiže makroekonomска ravnotežа, koje su mogućnosti ekonomске, posebice stabilizacijske politike, te koje mogućnosti daje međunarodna trgovina i kako ostvariti gospodarski rast i razvoj.

Obvezna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Benić, Đ., Osnove ekonomije, IV. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 2004. |
| 2. | Blanchard, O., Makroekonomija, V. izdanje, MATE, Zagreb, 2011.          |

Izborna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Babić, M., Makroekonomija, XV. izdanje, MATE, Zagreb, 2007.   |
| 2. | Gartner, M., Macroeconomics, Prentice Hall – Financial Times, Third Edition, Harlow, England, 2009. |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	--	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2202	
Naziv kolegija	MONETARNA EKONOMIJA	
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA	
Studijski smjer	MARKETING	
Razina programa	Preddiplomski	X
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Tonći Svilokos	Diplomski



Studijska godina		2.			Semestar	4./LJETNI						
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera		Izborni studija		Izborni smjera					
ECTS koeficijent opterećenja studenata						7	ECTS					
Broj sati po semestru		Predavanja:		30	Seminari:		Vježbe:	30				
Sadržaj kolegija												
<ol style="list-style-type: none"><li>Novac, definiranje novca, funkcije novca i potražnja za novcem.</li><li>Uloga kamatnih stopa, valutni novac i kreditna ekspanzija.</li><li>Multiplikatori.</li><li>Uloga depozitnog novca.</li><li>Novčani optjecaj, novčana masa i likvidnost.</li><li>Monetarni agregati.</li><li>Monetarne teorije: klasični oblici monetarne teorije, kvantitativna teorija, shvaćanja J. M. Keynesa i M. Friedmana, racionalna očekivanja i moderna monetarna teorija, nedavni razvoj monetarne teorije.</li><li>Vrste inflacije, uzroci i posljedice.</li><li>Mogućnosti monetarne politike.</li><li>Banke, bankovni poslovi.</li><li>Finansijsko tržište – sudionici i instrumenti.</li><li>Središnja banka. Instrumenti monetarne politike.</li><li>Stabilizacijska monetarna politika.</li><li>Politika ekskontne stope, politika obveznih rezervi, politika otvorenoga tržišta, selektivna kreditna politika, ostali instrumenti monetarne politike.</li><li>IS-LM model. Međunarodni novac i financije.</li><li>Devizno tržište i međunarodne financije.</li><li>Međunarodni monetarni sustav.</li><li>Međunarodna koordinacija monetarnih politika.</li></ol>												
Ishodi učenja												
Očekuje se da će studenti nakon odslušanog kolegija i položenog ispita moći: pravilno definirati što je to novac i opisati njegov nastanak, razlikovati vrste i funkcije novca, ispravno definirati banku i bankarske rizike, te identificirati ulogu koje poslovne banke imaju kao finansijske institucije, utvrditi ulogu centralne banke u finansijskom sustavu te pravilno interpretirati razlike između centralne banke i poslovnih banaka, pravilno interpretirati važnost finansijskih tržišta za zdravlje cijelog gospodarstva pojedine države, te ulogu i važnost finansijskih posrednika, identificirati monetarne aggregate u Hrvatskoj i u praksi drugih zemalja, definirati, usporediti i diskutirati klasične oblike monetarne teorije, kvantitativnu teoriju, shvaćanja J. M. Keynesa i M. Friedmana, teoriju racionalnih očekivanja i modernu monetarnu teoriju, opisati proces nastanka novca, te na osnovu danih podataka izračunati depozitni, kreditni i monetarni multiplikator, klasificirati i razlikovati vrste valuta i deviza, opisati formiranje deviznog tečaja u uvjetima zlatne valute i u uvjetima slobodnog važenja, diskutirati o teorijama o formiranju ravnotežnog deviznog tečaja, te analizirati												



odnos platne bilance i deviznog tečaja, pravilno definirati što je to inflacija i teorije o uzrocima inflacije. razlikovati tipove inflacije te identificirati posljedice inflacije, opisati razvoj monetarne politike, pravilno definirati ulogu i važnost središnje banke u pogledu monetarne politike te razlikovati utjecaj pojedinih instrumenata monetarne politike, posebno na primjeru HNB-a, ilustrirati IS-LM model, diskutirati o postajećem međunarodnom monetarnom sustavu, ulozi MMF-a, Europskoj monetarnoj uniji i o pitanjima monetarnog suvereniteta u uvjetima globalizacije.

Obvezna literatura

1. Lovrinović, I., Ivanov, M., Monetarna politika, RRIF, Zagreb, 2009.
2. Konjhodžić, H. (red.), Monetarna znanost, LOGOS, Split, 2009.

Izborna literatura

1. Hubbard, G., Money, The Financial System and the Economy, Fourth Edition, Addison-Wesley, 2002
2. Miller, R. L., Van Hoose, D. V., Moderni novac i bankarstvo, III. izdanje, MATE, Zagreb, 1997.
3. Perišin, I., Šokman, A., Lovrinović, I., Monetarna politika, Fakultet ekonomije i turizma, Pula, 2001.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		X	Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2203						
Naziv kolegija	<b>ELEKTRONIČKO POSLOVANJE</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Mario Spremić						
Studijska godina	2.			Semestar	4./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studiji	X	Obvezni smjera	Izborni studiji		Izborni smjera	



ECTS koeficijent opterećenja studenata					6	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:	Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija						
1.	Objašnjenje konteksta elektroničkog poslovanja. Digitalna ekonomija.					
2.	Određenje pojma elektroničkog poslovanja. Strategija elektroničkog poslovanja.					
3.	Tehnološka osnovica funkciranja elektroničkog poslovanja.					
4.	Evolucija razvoja računalnih mreža, pregled razvoja internetskih tehnologija.					
5.	Internetski servisi, protokoli, način odvijanja internetskog prometa.					
6.	Modeli i vrste elektroničkog poslovanja i područja primjene (e-prodaja, e-trgovina, e-marketing, e-bankarstvo, itd.). Taktika elektroničkog poslovanja.					
7.	Prikaz i objašnjenje funkciranja najvažnijih modela elektroničkog poslovanja.					
8.	Sigurnosni problemi u elektroničkom poslovanju. Sigurnosna infrastruktura elektroničkog poslovanja.					
9.	Web 2.0 i web 3.0. tehnologije i njihov utjecaj na elektroničko poslovanje.					
10.	Mobilno poslovanje (poslovanje u pokretu).					
Ishodi učenja						
Očekuje se da će studenti nakon odslušanog kolegija i položenog ispita stići razumijevanje uloge i važnosti elektroničkog poslovanja, tehnoloških temelja njegova funkciranja, razumijeti mogućnosti primjene elektroničkog poslovanja u pojedinim poslovnim područjima, razumijeti kojim sigurnosnim i ostalim problemima su izloženi modeli elektroničkog poslovanja i na koji način ih kontrolirati, te dobiti osnovni uvid u perspektive i mogućnosti primjene koncepcije elektroničkog poslovanja kao modernog oblika organiziranja poslovanja u kojem se intenzivno koristi internetska tehnologija.						
Obvezna literatura						
1.	Spremić, M., Menadžment i elektroničko poslovanje, Narodne novine, Zagreb, 2004.					
2.	Panian, Ž., Izazovi elektroničkog poslovanja, Narodne novine, Zagreb, 2002.					
Izborna literatura						
1.	Caffey, D., E-Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice, Fifth Edition, Pearson Education Limited, Harlow (England), 2011.					
2	Schneider, G., Electronic Commerce, Course Technology, Boston (Mass.), 2008.					
3.	Spremić, M., Šimurina, J., Jaković, B., Ivanov, M., E-Government in Transition Economies, International Journal of Social Sciences, World Academy of Science, Engineering and Technology, Spring 2010, Vol. 5 Issue 2, p. 82-90.					
Struktura nastave:						
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:
Multimedija i			Obrazovanje na		Konzultacije:	X



Internet:	X	daljinu:			
Laboratorij:		Terenska nastava:		Mentorski rad:	X
<b>Način polaganja ispita</b>					
Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>					
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.					

Kod	EPM2204						
Naziv kolegija	<b>MENADŽMENT NABAVE</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž						
Studijska godina	2.			Semestar	4./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
<b>Sadržaj kolegija</b>							
<ol style="list-style-type: none"><li>Uvodno predavanje – općenito o menadžmentu nabave, organizacijskim funkcijama, aktivnostima i ulogama menadžera nabave.</li><li>Povijesni razvoj nabave – razvoj nabavne funkcije kroz povijest.</li><li>Pojam, ciljevi, značenje i razvoj nabave - nabava: pojam, razvoj i značenje za poslovanje poduzeća. Svrha i predmeti nabave. Zadataci menadžmenta nabave. Ciljevi nabave.</li><li>Logistika – pojam i osnovna razlika pojmova logistike i distribucije.</li><li>Strateška nabava i upravljanje opskrbnim lancem (SCM).</li><li>Instrumenti politike nabave – politika kvalitete politika kvantitete, politika cijena, sustavi nabavljanja: JIT sustav nabavljanja, kontinuirani, periodični, adaptivni sustav nabavljanja itd.</li><li>Strategija nabave i operativno planiranje nabave – strateško značenje menadžmenta nabave.</li><li>Planiranje zaliha predmeta rada – pojam i vrste zaliha, važnost zaliha u nabavnom poslovanju,</li></ol>							



upravljanje zalihami.
9. Organizacija nabave – organizacija i organizacijska struktura nabavne službe (klasična i suvremena). Primjeri iz poslovne prakse.
10. Istraživanje tržišta nabave – primarno i sekundarno istraživanje tržišta nabave.
11. Skladištenje. ABC i XYZ analiza u nabavi – pojam skladištenja, vrste skladišta, načini skladištenja, lokacija skladišta, ABC i XYZ analiza u nabavnom poslovanju.
12. Važnost i utjecaj kvalitete na nabavno poslovanje – pojam kvalitete u nabavnom poslovanju i ISO standardizacija.
13. Elektronična nabava – pojam i načini elektroničke nabave.
14. Operativno poslovanje nabave – pojam marže, rabata, kasa skonta te dokumentacija u nabavnom poslovanju (primka, izdatnica, međuskladišnica, ugovor o nabavi,...). Primjeri iz poslovne prakse.
<b>Ishodi učenja</b>
Kolegij omogućava razvoj specifičnih i općih kompetencija, znanja i vještina. Specifične kompetencije i vještine razvijaju se u okviru seminarских radova i vježbi, izradom projektnih zadataka prema preferencijama studenata. Cilj kolegija je povećati sposobnost razumijevanja menadžmenta nabave kao procesa, funkcije, znanosti i profesije. Studenti će nakon odlušanog kolegija i položenog ispita biti u stanju razlikovati organizacijsku funkciju nabave iz različitih perspektiva, analizirati slučajeve iz poslovne prakse, primjenjivati različite metode i tehnike potrebne za efektivno i efikasno obavljanje funkcionalnih zadataka nabave i menadžmenta opskrbe te njihova sustavnog unapređivanja, razlikovati pojam logistike od pojma distribucije, analizirati strateško značenje menadžmenta nabave, kritički sagledavati oblikovanje organizacijske strukture nabavne službe, upravljati zalihami predmeta rada, istraživati tržište nabave, razumijeti funkcije i ulogu skladištenja u nabavi te primjenjivati ABC i XYZ analizu u poslovanju. Studenti će ovladati osnovnim tehnikama elektroničke nabave, važnosti kvalitete za nabavno poslovanje u suvremenom okruženju kao i u okviru razvoja specifičnih kompetencija kroz ovladavanje operativnim tehnikama nabavnog poslovanja.
<b>Obvezna literatura</b>
1. Ferišak, V., Nabava-Politika, strategija, organizacija, management, II. aktualizirano i dopunjeno izdanje, vlastita naklada, Zagreb, 2006.
2. Ferišak, V., Elementi managementa nabave, II. dopunjeno vlastito izdanje, 2000.
<b>Izborna literatura</b>
1. Šamanović, J., Prodaja distribucija logistika – teorija i praksa, Ekonomski fakultet Split, Split, 2009.
2. Segetlija, Z., Uvod u poslovnu logistiku, II. izdanje, Ekonomski fakultet, Osijek, 2008.
3. Sunil, C., Meindl, P., Supply Chain Management: strategy, planning, and operation, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey 2009.
4. Monczka, R. M., Handfield, R. B., Guinipero, L. C., Patterson, J. L., Purchasing and Supply Chain



Management, Cengage Learning EMEA, 2010.							
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:		X	Konzultacije:		X
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		X
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2205												
Naziv kolegija	<b>MENADŽMENT LJUDSKIH POTENCIJALA</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž												
Studijska godina	2.		Semestar	4./LJETNI									
Status kolegija	Obvezni studiji		Izborni studija	X	Izborni smjera								
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5	ECTS						
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30						
Sadržaj kolegija													
<ol style="list-style-type: none"><li>Uvodno predavanje - općenito o menadžmentu ljudskih potencijala, organizacijskim funkcijama, aktivnostima i ulogama menadžera ljudskih potencijala.</li><li>Pojam, značaj, ciljevi i aktivnosti menadžmenta ljudskih potencijala – upoznavanje s navedenim pojmovima i njihova osnovna razlike.</li><li>Menadžment ljudskih potencijala (MLJP) iz perspektive malih i velikih poduzeća – način funkcioniranja MLJP s obzirom na veličinu poduzeća.</li><li>Okruženje i funkcija menadžmenta ljudskih potencijala – unutarnje i vanjsko okruženje MLJP.</li></ol>													



5. Strategijski menadžment ljudskih potencijala – strategijsko upravljanje LJP.
6. Analiza i oblikovanje posla – temeljni pojmovi analize i oblikovanja posla. Pojam opisa i sadržaja posla. Primjeri iz poslovne prakse.
7. Planiranje i privlačenje ljudskih potencijala (LJP) – načini i metode planiranja i privlačenja LJP.
8. Selekcijska i orijentacija ljudskih potencijala – načini i metode selekcije i orijentacije ljudskih potencijala.
9. Obuka ljudskih potencijala – načini i vrste obuke ljudskih potencijala.
10. Upravljanje radnom uspješnošću – pojam radne uspješnosti, ocjenjivanje radne uspješnosti zaposlenika i menadžera (metode i tehničke).
11. Razvoj zaposlenika i profesionalne karijere – pojam razvoja zaposlenika, načini razvoja zaposlenika, pojam karijere i razvoj profesionalne karijere.
12. Kompenzacije i ljudski potencijali – pojam i važnost kompenzacija u organizaciji.
13. Upravljanje radnim odnosima – pojam radnih odnosa, sindikati i kolektivno pregovaranje.

#### Ishodi učenja

Kolegij omogućava razvoj specifičnih i općih kompetencija, znanja i vještina. Specifične kompetencije i vještine razvijaju se u okviru seminarских radova i vježbi, izradom projektnih zadataka prema preferencijama studenata. Cilj kolegija je upoznati studente sa izazovima i konceptima upravljanja ljudskim potencijalima te specifičnostima ove funkcije menadžmenta u sklopu upravljanja poduzećem. Studenti će nakon odlušanog kolegija i položenog ispita biti u stanju: samostalno osmišljavati i obavljati osnovne poslove iz domene upravljanja ljudskim potencijalima u svim kategorijama poduzeća, analizirati unutarnje i vanjsko okruženje menadžmenta ljudskih potencijala, razumijeti pojam strategijskog menadžmenta ljudskih potencijala, razumijeti problematiku analize posla i sistematizacije radnih mesta, razlikovati pojam obuke od pojma razvoja zaposlenika, primjenjivati modele, metode, tehnike i programe menadžmenta ljudskih potencijala u poslovnoj praksi (planiranje, privlačenje, selekcija i orijentacija ljudskih potencijala) te rješavati praktične probleme menadžmenta ljudskih potencijala u organizacijama (upravljanje radnom uspjesnošću, profesionalnom karijerom radnim odnosima i kompenzacijama).

#### Obvezna literatura

1. Noe, R. A., Hollenbeck, J. R., Gerhart, B., Wright, P. M., Menadžment ljudskih potencijala, MATE, Zagreb, 2006.
2. Buble, M., Management, Ekonomski fakultet Split, Split, 2000.

#### Izborna literatura

1. Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F., Pološki-Vokić, N., Temelji menadžmenta, Školska knjiga, Zagreb, 2008.
2. Bahtijarević-Šiber, F., Management ljudskih potencijala, Golden marketing, Zagreb, 1999.



3.	Marušić, S., Upravljanje ljudskim potencijalima, ADECO, Zagreb, 2006.
4.	Wood, G., Human Resource Management: a critical approach, Taylor and Francis, 2009.
5.	Mathias, R. L., Jackson, J. H., Human Resource Management, Thirteenth Edition, South Western Cengage Learning, 2010.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:		X	Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2215						
Naziv kolegija	<b>UPRAVLJANJE ODNOSIMA S Klijentima</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Matea Matić						
Studijska godina	2.		Semestar	4./LJETNI			
Status kolegija	Obvezni studiji		Obvezni smjera	Izborni studija		Izborni smjera	X
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Vrijednosti za kupce u marketingu - Evolucijski razvoj marketinškog upravljanja. Koncept vrijednosti kao osnova tržišne razmjene. Jaz između klijenata i menadžera. Očekivana vrijednost i njene dimenzije. Osnovne dimenzije doživljene vrijednosti.</li><li>2. Istraživanje vrijednosti za kupce i zadovoljstva klijenata - Pristupi istraživanja vrijednosti za kupce</li></ol>						



(skupni intervjui, dubinski intervjui, tehnika stuba, tehnika velikog putovanja, tehnika ključnih događaja). Odnos zadovoljstva i vrijednosti. Odnos zadovoljstva i profitabilnosti tvrtke. Pristupu istraživanju zadovoljstva klijenata.
3. Proces upravljanja zadovoljstvom kupaca - Projektiranje i izgradnja procesa kontinuiranog praćenja zadovoljstva klijenata. Orientacija na kupce kao kultura tvrtke.
4. Uvod u upravljanje odnosima s kupcima - Definiranje upravljanja odnosima s kupcima. Važnost poznavanja kupaca. Stjecanje novih klijenata naprema zadržavanju postojećih. Lojalnost kupaca. Korištenje podataka o klijentima. Ciljni marketing. Marketing "jedan-na-jedan". Optimiziranje iskustava kupaca. Upravljanje prodajom naprema upravljanju odnosima s klijentima.
5. Upravljanje odnosima s klijentima kao poslovni proces - Proces upravljanja odnosima s klijentima. Koristi i troškovi upravljanja odnosima s klijentima. Procjena spremnosti tvrtke za uvođenje upravljanja odnosima s klijentima. Organiziranje i integriranje poslovanja, zaposlenika, tehnologije i procesa. Strategije komunikacije u marketingu. Prikupljanje podataka o klijentima. Predviđanje ponašanja kupaca. Segmentiranje kupaca. Profitabilnost kupaca. Personalizacija i optimiziranje komunikacijskih kanala. Modeliranje interakcije s klijentima. Automatiziranje procesa u marketingu i prodaji. Planiranje programa upravljanja odnosima s klijentima.
6. Tehnologija u upravljanju odnosima s klijentima - Tehnološka osnovica upravljanja odnosima s klijentima. Informatizacija skladištenja podataka (data warehousing). Analiza podataka o kupcima i rudarenja podataka (data mining). Elektroničko poslovanje i upravljanje odnosima s kupcima putem Interneta. Dodatne usluge kupcima putem World Wide Weba. Pitanja privatnosti kupaca. Izbor alata za CRM. Integriranje upravljanja odnosima s klijentima u informacijski sustav elektroničkog poslovanja.
<b>Ishodi učenja</b>
Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita biti u stanju: razumjeti poslovanje poduzeća u tržišnim uvjetima, razumjeti potrebe klijenata te načela upravljanja odnosima s klijentima, koristiti informacijske sustave za upravljanje odnosima s klijentima kao i načine implementacije istih u okviru poslovnih aktivnosti poduzeća, upravljati odnosima s ključnim klijentima te razumjeti način rada na poslovima koji su u direktnoj vezi sa upravljanjem odnosima s klijentima.
<b>Obvezna literatura</b>
1. Srića, V., Muller, J., Upravljanje odnosom s klijenti: primjenom CRM poslovne strategije do povećanja konkurentnosti, M.E.P., Zagreb, 2005. 2. Meler, M., Dukić, B., Upravljanje odnosima - od potrošača do klijenta (CRM), Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, 2007.
<b>Izborna literatura</b>
1. Peppers, D., Rogers, M., Managing Customer Relationships, John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, 2004. 2. Peelen, E., Customer Relationship Management, Pearson Education Limited, Essex, 2005. 3. Vranešević, T., Vignali, C., Customer Satisfaction – Research and Management, Foxwell and Davies UK Ltd, 2003.



4.	Vranešević, T., Upravljanje zadovoljstvom klijenata. Golden marketing - Tehnička knjiga Zagreb, 2000.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		X	Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X
Način polaganja ispita							
Usmeni		Pismeni		X		Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2206						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A4 - ENGLESKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.			
Studijska godina	2.			Semestar	4./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							



1. Forms of communication – cultural diversities as an important segment of business communication.
2. Business written communication - how can the internet influence business writing styles.
3. Presentations - elements influencing presentation.
4. Types of business meetings – detailed analysis.
5. Preparation of a business meeting- detailed preparation (documents: agenda for a meeting, minutes of a meeting), meeting styles.
6. Organization of a business meeting (students choose a topic and expand business language corpus).
7. Congress tourism - congress preparation and organisation (call for papers, producing congress programme, reservation of accommodation, preparation of a welcome kit).
8. Sales and negotiation – the sales process, negotiating face-to-face, and on the phone.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je proširiti već stečeno znanje o kulturološkim razlikama u međunarodnoj komunikaciji. Priprema i organizacija poslovnog sastanka uključuju pripremu dokumentacije i slobodnu primjenu ranije naučenog vokabulara. Vježbaju se priprema i držanje prezentacije što zahtijeva posebne sposobnosti. Kongresni turizam sa svojim specifičnostima zahtijeva dodatne vještine od strane studenata. Pripreme za održavanje kongresa podrazumijevaju i znatno proširenje vokabulara.

Razumijevanje/slušanje:

B2 – Studenti mogu razumjeti složenije gramatičke konstrukcije, analizirati stručne članke , sudjelovati u razgovorima, i što je posebno važno, mogu precizno prenijeti tel. poruku. Moraju biti u stanju prepoznati poslovni stil u el. medijima. Svijest o kulturološkim razlikama u razgovoru mora biti na višoj razini.

Čitanje:

B2:

Nesmetano čitanje i razumijevanje stručne literature . Analiza pročitanog teksta nakon čega studenti iznose svoje mišljenje.

Govor:

B2

Uporabom stručne terminologije student dokazuje da je svladao viši stupanj poslovne komunikacije. Nesmetana komunikacija u složenijim razgovorima podrazumijeva i jezik pregovora.

Pisanje :

B2

Složeniji oblici, što uključuje i određenu dokumentaciju. Pravilna uporaba gramatičkih specifičnosti u poslovnom jeziku - modalni, kondicionalni, pasiv .

#### Obvezna literatura

1. Jones, L., Alexander, R., New International Business English, Student's Book + CD ROM, Cambridge University Press, Oxford, 2009.
2. Jones, L., Alexander, R., New International Busibess English, Workbook + CD ROM, Cambridge



University Press, Oxford, 2008.							
Izborna literatura							
1. Hybles, S., Weaver I. R. L., Communicating Effectively, McGraw-Hill Higher Education, New York, 2001.							
2. Lipek, M., Poslovni i protokolarni engleski, Mozaik knjiga, Zagreb, 2003.							
3. The Economist, weekly newspaper							
4. Šipiljak, V., Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2008.							
5. <a href="http://www.askoxford.com">www.askoxford.com</a>							
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:		X
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2207						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A4 - NJEMAČKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.		Sandra Didović Baranac, prof.				
Studijska godina	2.		Semestar	4./LJETNI			
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		15
Sadržaj kolegija							



1. Bankgeheimnis & Bankauskunft. Bitte um Bankauskunft (Die Hausbank gibt allgemeine Auskünfte unter anderem darüber, seit wann die Kontoverbindung existiert, ob das Konto im vereinbarten Rahmen geführt wird, ob ein Dispositionskredit eingeräumt wurde, ob der genutzt wird, ob Zahlungsverpflichtungen pünktlich erfüllt werden und ähnliche Informationen.).
2. Positive und Negative Bankauskunft (Wenn sie die Kreditwürdigkeit Selbstständiger einschätzen wollen, prüfen Sie mithilfe einer Bankauskunft die wirtschaftlichen Verhältnisse des potenziellen Kunden.).
3. Bitte um Kreditauskunft (Bei Selbstständigen Kunden wird selten ein Kredit ohne Bankauskunft bewilligt. - Eine positive Bankauskunft hat dann auch Einfluss auf die Höhe des effektiven des effektiven Jahreszinses, wenn es sich um einen Kredit mit bonitätsabhängigen Zinsen handelt.).
4. Vermittlung eines potenziellen Kunden. Kunden werben Geschäftskunden.
5. Auftragerteilung - Beispiel für einen Betrieblichen Auftrag.
6. Auftragsannahme, Annahme eines Exportauftrags – Beispiele.
7. Ablehnung eines Auftrags und Gegenangebot – Beispiele.
8. Bitte um Übersendung einer Pro-forma-Rechnung.
9. Schuldnerverzug (Zahlungsverzug) – Eine Situation wenn der Schuldner eine fällige und durchsetzbare Forderung nicht vorgenommen hat.
10. Erste und zweite Mahnung wegen verspäteter Zahlung; Dritte und letzte Mahnung, Antwort auf Mahnungen.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje i unaprjeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na njemačkom jeziku, a posebno razvijanje sposobnosti poslovne korespondencije na njemačkom jeziku (na teme: uvjeti plaćanja, mijenjanje uvjeta plaćanja; potvrde o solventnosti, likvidnosti i kreditnoj sposobnosti klijenta; opomene zbog neplaćanja računa (prva, druga i posljednja opomena), odgovor na opomenu; odobravanje kredita, te kreditna sposobnost klijenta ili poslovnog partnera), te pripremanje i razvijanje vještina studenata potrebnih prilikom davanja odgovora na standardizirana pitanja u intervju za budući posao.

Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini B2 prema C1:

#### Razumijevanje / Slušanje

B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako mi je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Mogu razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

C 1: Mogu razumjeti dugačak govor čak i kad nije jasno strukturiran i kad veze među rečenicama nisu jasno iskazane, već se samo podrazumijevaju. Mogu bez prevelika napora razumjeti televizijske programe i filmove.



### Čitanje

B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Mogu razumjeti suvremenu književnu prozu.

C 1: Mogu razumjeti dugačke i kompleksne činjenične i književne tekstove te prepoznati stilske različitosti. Mogu razumjeti specijalizirane članke i duže tehničke upute, čak i kad se ne odnose na moje područje.

### Govor i govorna interakcija

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

C 1: Mogu se tečno i spontano izražavati bez vrlo očitog traženja odgovarajućih riječi. Mogu fleksibilno i učinkovito koristiti jezik u društvenim i poslovnim situacijama. Mogu precizno izraziti svoje ideje i mišljenja te se svojim doprinosom spretno uključiti u raspravu drugih govornika.

### Govorna produkcija

B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

C 1: Mogu iznijeti jasan, podroban opis složenih činjenica, povezujući tematske cjeline, razvijajući određene misli i zaokružujući izlaganje odgovarajućim zaključkom.

### Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojemu jasno izražavam značenje koje osobno pridajem određenim događajima i iskustvima.

C 1: Mogu se izraziti jasnim, dobro strukturiranim tekstom te obrazlagati svoja stajališta. Mogu pisati o složenim temama u pismu, sastavu ili izvještaju naglašavajući ono što smatram važnim. Mogu odabrat stil koji odgovara čitatelju kojemu je to namijenjeno.»

### Obvezna literatura

1. Čičin-Šain Buljan, M., Kosanović, J., Štampalija, A., Geschäftliches Kommunizieren - Poslovno komuniciranje, Mikrorad, Zagreb, 2007.
2. Abegg, B., Langenscheidts Musterbriefe: 100 Briefe Deutsch für Export und Import. Langenscheidt, 2001.
3. Čičin-Šain-Buljan, M., Kosanović, J., Štampalija, A., Poslovni njemački 3, četvrto izmijenjeno izdanje, Mikrorad, Zagreb, 2009.
4. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika).  
<http://www.musterbrief.net/>  
<http://www.briefform.de/>  
<http://www.xmuster.de>  
<http://www.kreditvergleich.com/schufafrei/kredit-ohne-bankauskunft>

### Izborna literatura

1. Zacker, C., Musterbriefe für offizielle Anlässe, Wilhelm Heyne Verlag, München, 2003.



2.	Sachs, R., Deutsche Handelskorrespondenz, Der Briefwechsel in Export und Import, Max Hüber Verlag, 2005.						
3.	Uroić, M., Hurm, A., Njemačko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1994.						
4.	Jakić, B., Hurm, A., Hrvatsko-njemački rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1991.						
5.	Lončarević, B., Švaljek, S., Faber, Ž., Njemačko-hrvatski ekonomski rječnik, Faber i Zgombić Plus, Zagreb, 2000.						
6.	Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.						
7.	Glovacki - Bernardi, Z., Osnove njemačke gramatike, Školska knjiga, Zagreb, 1996.						
8.	Schulz, G., Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							
Usmeni		X	Pismeni		X	Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2208						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A4 - TALIJANSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.			Zrinka Režić Tolj, prof.			
Studijska godina	2.			Semestar	4./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							



1. Ricevimento: fisionomia di strutture alberghiere; prenotazioni, informazioni, comunicazione per telefono, fax, Internet; congressi, benessere, spazi commerciali.
2. Camere: vari tipi di unità di alloggio, servizi di alloggio, manutenzione e pulizia in albergo.
3. Il mondo della ristorazione: locali di ristorazione, arredamento e attrezzature del ristorante, il servizio di ristorazione, reclami.
4. La Croazia: le informazioni generali e turistiche. Descrivere un' area turistica
5. Corrispondenza turistico-alberghiera: la struttura della lettera commerciale, esempi di lettere commerciali. Offerte di servizi, propaganda turistica, prenotazioni, disdetta, reclami ecc.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje i usvajanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na talijanskom jeziku s posebnim naglaskom na upoznavanje studenata s jezikom turističke struke: ugostiteljstvo, hotelijerstvo te poslovno dopisivanje. Ospozobljavanje studenata za praćenje poslovnih medija i literature na talijanskom jeziku potrebnih u njihovom budućem poslovnom okruženju u kojem je sposobnost komuniciranja na stranom jeziku jedan od temeljnih preduvjeta poslovnog uspjeha.

Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini B2.

#### Razumijevanje / Slušanje

B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima.

#### Čitanje

B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja.

#### Govor i govorna interakcija

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

#### Govor i govorna produkcija

B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje osobnoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

#### Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojemu jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

#### Obvezna literatura

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Miškulin Čubrić, D., L' italiano per l' operatore turistico e alberghiero, Školska knjiga, Zagreb, 2001. |
| 2. | Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.  |



3.	Jernej, J., Talijanska konverzacijjska gramatika, Školska knjiga, Zagreb, 2005.						
Izborna literatura							
1.	Manella, C., Ecco! Grammatica italiana, Progetto lingua, Firenze, 1998.-2000.						
2.	Članci iz stručnih časopisa: Il sole24ore, Il corriere della sera (economia), Il Panorama						
3.	Internet: www.affaritaliani.it						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2209						
Naziv kolegija	POSLOVNI STRANI JEZIK A4 - FRANCUSKI JEZIK						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.				Perica Domijan, prof.		
Studijska godina	2.			Semestar	4./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		15
Sadržaj kolegija							
1. Et les discours?  Entretien avec Javier Solana. Civilités, l'expression de l'opinion, interventions publiques. 2. De quoi traitait la conférence?  Vous avez pris des notes? – mettre une opinion en valeur.							



De quoi va-t-il/elle parler? – mettre l'accent sur un fait, une idée; introduire ce que l'on veut faire ou dire.  
Qui se charge du compte rendu? – introduire un objectif, un problème.

3. Vous êtes intervenu(e).

Table ronde - lancer une table ronde; accumuler, énumérer pour insister et convaincre, se référer à des institutions, des personnalités, des auteurs, des œuvres.

Question et réponses après une communication.

4. Présenter vos arguments.

Voilà les données du problème! – schéma argumentatif: confronter des points de vue et en faire la synthèse, constituer une argumentation.

Ne mâchez pas vos mots! – comment tenter de déstabiliser son interlocuteur.

Je ne suis pas sûr(e) d'avoir bien compris – réagir quand on n'a pas (tout) (bien) compris.

5. Mettons tout sur la table et discutons!

Préparons-nous...-présenter des objectifs ou des tâches, préciser le contexte.

Exposé des motifs et tour de table - ouvrir une réunion, justifier un choix, articuler un raisonnement.

Argument contre argument – refuter des arguments, un point de vue; prendre la parole, garder la parole; orienter le débat.

### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni:

razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, te razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu; koristiti se odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama; koncizno i jasno se izražavati i raspravljati unutar stručnih tema koje se javljaju u poslovnom okruženju, a vezane su za teme iz sadržaja; samostalno se služiti stručnom literaturom na stranom jeziku.

Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini B2. Bit će sposobni:

Razumijevanje / Slušanje

B 2: Razumjeti duže govore i predavanja, te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

Čitanje

B 2: Čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Razumjeti suvremenu književnu prozu.

Govor i govorna interakcija

B 2: Komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

Govor i govorna produkcija

B 2: Jasno i podrobnogovoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.



Pisanje

B 2: Napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Napisati pismo u kojem jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

Obvezna literatura

1. Soignet, M., Objectif Diplomatique 2 - Le Français des relations européennes et internationales, Hachette FLE, Paris, 2010.
2. Penfornis, J-L., Vocabulaire progressif du français des affaires, CLE International, Paris, 2004.
3. Materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika.

Izborna literatura

1. Binon, J., Verlinde, S., Van Dyck, J., Bertels, A., Dictionnaire d'apprentissage du français des affaires, Didier, Paris, 2000.
2. Odile Grand-C., Civilisation en dialogues - niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2008.
3. Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.
4. Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.
5. Dictionnaire unilingue de français, Larousse, Paris, 2000.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2210	
Naziv kolegija		<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A4 - ŠPANJOLSKI JEZIK</b>



Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Daniela Falkoni Mjehović, prof.						
Studijska godina	2.		Semestar	4./LJETNI			
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	

#### Sadržaj kolegija

1. Claves del éxito - hablar de hechos pasados, expresar obligación y necesidad, establecer prioridades, conversaciones de trabajo y conversaciones informales, hablar de balances y resultados de una empresa, decidir sobre las medidas más urgentes que debe adoptar una empresa que está en crisis.
2. Viajes de negocios – hablar del futuro, expresar urgencia, hacer una reserva en una agencia de viajes o por e-mail, referir las palabras propias o de otra persona, expresar condición y causa.
3. Formación y experiencia – relatar hechos pasados, hablar de las cualidades de una persona, recomendar un trabajo a alguien teniendo en cuenta su formación, su experiencia y sus aptitudes.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na španjolskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: prepričavanje prošlih događaja iz privatnog i poslovnog života, izražavanje obveza, potreba, te prioriteta, razgovor o bilanci i rezultatima tvrtke ili institucije, donošenje odluka o hitnim mjerama za spašavanje posrnule tvrtke, ugovaranje poslovnih putovanja s putničkom agencijom i rezervacija leta i smještaja osobno putem internet, burza rada, pisanje životopisa, razgovori za posao, izbor kandidata i sl.

Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja španjolskog jezika na razini A2.

#### Razumijevanje / Slušanje

A 2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi, obitelji, kolegama ili poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

#### Čitanje

A 2: Može čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Može pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te može razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

#### Govor i govorna interakcija

A 2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i



neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumije dovoljno da bi sam podržavao konverzaciju.

Govor i govorna produkcija

A 2: Može koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnerne i druge ljude, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto.

Pisanje

A 2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo, npr. pismo zahvale.

#### Obvezna literatura

1. González, M., Martín, F., Rodrigo, C. y Verdía, E., Socios nueva edición 1 - Libro del alumno, Difusión, Barcelona, 2007.
2. Castro, F., Uso de la Gramática Española – elemental, Edelsa, 2007.

#### Izborna literatura

1. Vinja, V., Španjolsko – hrvatski rječnik, Školska knjiga Zagreb, 2005.
2. Božanić, C., Hrvatsko – španjolski praktični rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
3. Juan, O., de Prada, M., Zaragoza, A., En equipo.es 1, Edinumen, Madrid, 2002.
4. Romero Dueñas, C., Gómez Hermoso, A., Cervera Vélez, A., Competencia gramatical en Uso A1, Edelsa, Madrid, 2007.
5. Razni edukativni materijali s interneta  
[www.cervantes.es](http://www.cervantes.es)  
[www.auladeeconomia.com](http://www.auladeeconomia.com)

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

#### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

#### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2211	
-----	---------	--



Naziv kolegija		POSLOVNI STRANI JEZIK B4 - ENGLESKI JEZIK					
Studijski program		POSLOVNA EKONOMIJA					
Studijski smjer		MARKETING					
Razina programa		Preddiplomski	X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija		Tereza Matić Ivušić, prof.		Nikolina Lubura, prof.			
Studijska godina		2.		Semestar	4./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							
<ol style="list-style-type: none"><li>Marketing; Telephoning II – exchanging information. Making questions.</li><li>Planning; Meetings - interrupting and clarifying. Future forms. Verbs and prepositions.</li><li>Managing people; Socialising and entertaining. Reported speech (basic).</li><li>Conflict; Negotiating II - handling conflicts. Word building. 1<sup>st</sup> and 2<sup>nd</sup> conditionals.</li><li>New business.; dealing with numbers. Time clauses.</li><li>Products; Presenting a product. Passives.</li></ol>							
Ishodi učenja							
Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na engleskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života:							
Marketing (the four Ps'), kako prodati proizvod i kako zaraditi.							
Planiranje: što čini dobrog direktora, vještina odnosa prema radu i ljudima oko sebe, kako se postaviti kao direktor u nepoznatoj zemlji, izbjegavanje konfliktova te primjeri dobrog ponašanja i sl.							
Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja engleskog jezika na razini A2.							
Razumijevanje / Slušanje							
A 2: Mogu razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa (npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao). Mogu shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.							
Čitanje							
A 2: Mogu čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Mogu pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te mogu razumjeti kratka, jednostavna osobna pisma.							
Govor i govorna interakcija							
A 2: Mogu komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim temama i aktivnostima. Mogu sudjelovati u vrlo kratkim razgovorima premda obično ne razumijem dovoljno da bih sam podržavao konverzaciju.							
Govor i govorna produkcija							



A 2: Mogu koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj i druge ljudе, svoje životne uvjete, svoje obrazovanje te svoje sadašnje ili prethodno radno mjesto.

Pisanje

A 2: Mogu pisati kratke, jednostavne briješke i poruke. Mogu napisati vrlo jednostavno osobno pismo, npr. pismo zahvale.»

Obvezna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Cotton, Falvey, Kent, Market Leader, Pre-intermediate, Longman, Harlow, 2002. |
| 2. | Rogers, Market Leader, Pre-intermediate Practice File, Longman, Harlow, 2002. |

Izborna literatura

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Murphy Raymond, English Grammar in Use, Cambridge, 1995.   |
| 2. | Redman S., Shaw E., Vocabulary in Use Intermediate, Cambridge University Press, Cambridge, 1999. |
| 3. | Kennedy-Isern K., The Write Path, Intermediate, Kelly Paperback, Fort Worth, 2001.               |
| 4. | MacAndrew R., Martinez R., Instant Discussions, Thomson Learning, London, 2003.                  |
| 5. | Zandvoort R. W., A Handbook of English Grammar, Longman, Harlow, 1997.                           |
| 6. | Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovno-upravni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1998.              |
| 7. | Oxford Business English Dictionary, Oxford University Press, Oxford, 2005.                       |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM2212				
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B4 - NJEMAČKI JEZIK</b>				
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA				
Studijski smjer	MARKETING				
Razina programa	Prediplomski	X	Diplomski		
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.		Sandra Didović Baranac, prof.		
Studijska godina	2.		Semestar	4./LJETNI	



Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera			
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS			
Broj sati po semestru		Predavanja:		30	Seminari:		Vježbe:	15		
Sadržaj kolegija										
<ol style="list-style-type: none"><li>Verwandschaftsbezeichnungen. Familienstand. Patchworkfamilie. Beziehungen im Betrieb – Bereich, Abteilung, Zuständigkeit.</li><li>Tätigkeiten im Haushalt &amp; Tätigkeiten im Betrieb. Ablauf und Reihenfolge.</li><li>Haushaltsgeräte. Eigenschaften, Leistung, Preise und technische Daten.</li><li>Planungstypen. Zwischenfälle neu planen. Telefonate.</li><li>Zahlungsarten. Verkaufsprychologie. Erfogreiche Werbestrategien.</li><li>Auf der Post. Tätigkeiten im Versand.</li><li>Werdegang. Personalentwicklung. Berufliche Zukunftspläne.</li><li>Reklamationen &amp; Beschwerden.</li><li>Medie: Zeitung, Zeitschrift, Fernsehen, Internet, ...</li><li>Freizeitaktivitäten. Betriebliche Schauplätze. Betriebssport.</li></ol>										
Ishodi učenja										
<p>Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na njemačkom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: organizacija radnoga dana, opis poslova u tvrtkama, djelatnosti pojedinih odjela i službi u tvrtkama i institucijama, pisanje E-mailova i telefoniranje, reklamacije i pritužbe i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini A2.</p>										
<p>Razumijevanje / Slušanje</p> <p>A 2: Mogu razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa (npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao). Mogu shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.</p>										
<p>Čitanje</p> <p>A 2: Mogu čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Mogu pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te mogu razumjeti kratka, jednostavna osobna pisma.</p>										
<p>Govor i govorna interakcija</p> <p>A 2: Mogu komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim temama i aktivnostima. Mogu sudjelovati u vrlo kratkim razgovorima premda obično ne razumijem dovoljno da bih sam podržavao konverzaciju.</p>										
<p>Govor i govorna produkcija</p> <p>A 2: Mogu koristiti niz fraza i rečenica da bih jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj i druge ljudе, svoje životne uvjete, svoje obrazovanje te svoje sadašnje ili prethodno radno mjesto.</p>										
<p>Pisanje</p> <p>A 2: Mogu pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Mogu napisati vrlo jednostavno osobno pismo, npr.</p>										



pismo zahvale.»							
Obvezna literature							
1.	Becker, N., Braunert, J., Alltag, Beruf & Co. 4, Max Hueber Verlag, 2010.						
2.	Macaire, D., Gerd N., Wirtschaftsdeutsch Für Anfänger. Grundstufe. Lehr- Und Arbeitsbuch. Klett, Edition Deutsch, Neuausgabe, 2006.						
3.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika): <a href="http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm">http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm</a> <a href="http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html">http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html</a>						
Izborna literatura							
1.	Marčetić, T., Pregled gramatike njemačkog jezika, Školska knjiga, Zagreb, 1999.						
2.	Fandrych, Tallowitz, Klipp und Klar, Klett, Stuttgart, 2008. – zbirka vježbi iz gramatike.						
3.	Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.						
4.	Schulz, G., Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2213	
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B4 - TALIJANSKI JEZIK</b>	
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA	
Studijski smjer	MARKETING	
Razina programa	Preddiplomski	X
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.	Zrinka Režić Tolj, prof.
Studijska godina	2.	Semestar 4./LJETNI



Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera			
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS			
Broj sati po semestru		Predavanja:		30	Seminari:		Vježbe:	15		
Sadržaj kolegija										
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Fare uno stage – Il mondo del lavoro. Telefonare. Scrivere una lettera formale. Dare un ordine, consiglio, permesso. Intervistare una persona in modo formale. L' imperativo (positivo e negativo), funzioni dell' imperativo. L' imperativo con i pronomi.</li><li>2. Non solo vacanze – Viaggiare, luoghi e paesaggi. Parlare di progetti futuri. Chiedere e dare informazioni e suggerimenti. Motivare le proprie scelte. Il futuro e le sue funzioni. Preposizioni del tempo. Il passato prossimo con i pronomi diretti. Avere bisogno di + infinito (+ nome). Stare per + infinito.</li><li>3. Un incontro all' Internet bar. In banca. Il sistema scolastico e politico italiano. La cucina italiana. I mezzi di comunicazione di massa.</li></ol>										
Ishodi učenja										
Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na talijanskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: Poslovni svijet, poslovna komunikacija. Školovanje i opis poslova; bankarske djelatnosti i poštanske usluge. Talijanski obrazovni i politički sustav. Talijanska kuhinja. Mediji i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini A2. Razumijevanje / Slušanje A 2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i (budućim) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti. Čitanje A 2: Može čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Može pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te može razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma. Govor i govorna interakcija A 2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumije dovoljno da bi sam podržavao konverzaciju. Govor i govorna produkcija A 2: Može koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisao svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudе, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto. Pisanje A 2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno										



pismo.							
Obvezna literatura							
1.	Errico, R., Esposito, M.A., Grandi, N., Campus Italia 1, Guerra edizioni, Perugia, 2008.						
2.	<a href="http://www.guerraedizioni.com/campusitalia/attivita.cfm">http://www.guerraedizioni.com/campusitalia/attivita.cfm</a>						
3.	Golac, V., Entriamo nel mondo degli affari 2, Mikrorad, Zagreb, 2010.						
4.	Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.						
5.	Jernej, J., Talijanska gramatika za svakoga, Školska knjiga, Zagreb, 2005.						
Izborna literatura							
1.	Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.						
2.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X		Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM2214												
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B4 - FRANCUSKI JEZIK</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.				Perica Domijan, prof.								
Studijska godina	2.			Semestar	4./LJETNI								
Status kolegija	Obvezni studiji		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS						
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15							



### Sadržaj kolegija

1. Que d'événements! – formuler des voeux personnels et professionnels, demander de confirmer la présence à un événement, indiquer le thème et/ou le programme d'un événement.
2. C'est unacceptable! – expliquer les motifs d'une réclamation, demander une suite à une réclamation et indiquer des conséquences, expliquer un problème technique, parler de conditions de vente, exprimer la restriction, proposer une solution/un arrangement, relater un litige et des démarches juridiques.
3. On en parle dans les médias! – faire remarquer un retard/la présence ou l'absence de personne à une réunion, commencer/clore une réunion, parler de commerce et de problèmes économiques, donner un avis/une suggestion, indiquer l'origine d'une information, rapporter une information non confirmée.
4. Ça se discute – préciser les raisons d'un conflit, décrire les actions envisagées, décrire la manière de procéder, donner des explications ou des exemples.
5. On en est où? – commenter un graphique/des résultats, préciser des sources d'information, présenter des actions planifiées dans le temps, décrire des qualités professionnelles, donner des arguments et convaincre.

### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini A2. Bit će sposobni:

#### Razumijevanje / Slušanje

A 2: Razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa [npr. jednostavne podatke o sebi i obitelji ili kolegama i (budućim) poslovnim partnerima, informacije vezane uz kupovanje, neposrednu okolinu, posao]. Shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

#### Čitanje

A 2: Čitati vrlo kratke, jednostavne tekstove. Pronaći određenu, predvidivu informaciju u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi, te razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

#### Govor i govorna interakcija

A 2: Komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija o poznatim privatnim i poslovnim temama i aktivnostima. Sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima premda obično ne razumiju dovoljno da bi sami podržali konverzaciju.

#### Govor i govorna produkcija

A 2: Koristiti niz fraza i rečenica da bi jednostavnim jezikom opisali svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnerne i druge ljude, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje, te svoje (buduće) radno mjesto.

#### Pisanje

A 2: Pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo, npr. pismo zahvale.

### Obvezna literatura



1.	Tauzin, B., Dubois, A-L., Objectif Express 2, Hachette FLE, Paris, 2009.						
2.	Razni aktualni materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika						
<b>Izborna literatura</b>							
1. Gregoire, M., Grammaire progressive du français -niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2003.							
2. Corsain, M., Grandet, E., Parizet, M. L., Activités pour le Cadre commun - niveau A2, CLE International, Paris, 2005.							
3. Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.							
4. Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.							
<b>Struktura nastave:</b>							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							



### 3. GODINA - ZIMSKI SEMESTAR 2013./2014.

Kod	EPM3101						
Naziv kolegija	<b>JAVNE FINANCIJE</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Nikša Nikolić						
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata						7	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija							
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Pojam, predmet, postanak i razvoj financija i financijskog prava.</li><li>2. Dohodak i financije.</li><li>3. Javni rashodi.</li><li>4. Javni prihodi.</li><li>5. Porezi.</li><li>6. Carine.</li><li>7. Doprinosi i prafiskaliteti.</li><li>8. Takse-pristojbe.</li><li>9. Javni zajam.</li><li>10. Proračun.</li><li>11. Fondovsko financiranje javnih potreba.</li><li>12. Državna javna poduzeća.</li><li>13. Komunalna javna poduzeća.</li><li>14. Fiskalni federalizam.</li><li>15. Fiskalna decentralizacija.</li><li>16. Fiskalna politika.</li></ol>							
Ishodi učenja							
Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita biti u stanju: definirati i objasniti značaj javnih financija u suvremenim državama, razlikovati, definirati i objasniti temeljne pojmove iz područja javnih financija, objasniti, razlikovati, interpretirati i usporediti različite teorijske pristupe i karakteristike javnog financiranja, analizirati i objasniti pojave vezane uz raspodjelu i financiranje javnih usluga, definirati, analizirati i objasniti utjecaj fiskalne politike u ekonomskoj politici suvremenih država, s posebnim osvrtom na Republiku Hrvatsku. Od studenata se očekuje da razviju opće kompetencije: identificiranje ključnih elemenata potrebnih za analizu sustava javnih financija te specifične kompetencije: tumačenje osnovnih							



determinanti sustava javnih financija, evaluacija utjecaja sustava javnih financija suvremenih država na relevantne ekonomske kategorije.

Obvezna literatura

1. Konjhodžić, H., i dr., Fiskalna znanost, Pravni fakultet Sveučilišta u Mostaru, Mostar, 2009.
2. Nikolić, N., Počela javnog financiranja, Ekonomski fakultet Split, Split, 1999.
3. Rosen, H. S., Guyer, T., Javne financije, Institut za javne financije, Zagreb, 2010.

Izborna literatura

1. Jurković, P., Javne financije, Masmedia, Zagreb, 2002.
2. Sever, I., Javne financije: razvoj, osnove teorije, analiza, Ekonomski fakultet Rijeka, Rijeka, 1995.
3. Bajo, A. i dr., Osnove upravljanja javnim dugom, Institut za javne financije, Zagreb, 2011.
4. Musgrave, R. P., Javne financije u teoriji i praksi, Institut za javne financije, Zagreb, 1993.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni X Pismeni X Kolokvij X

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3102												
Naziv kolegija	OSNOVE EKONOMETRIJE												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Vlasta Bahovec												
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI								
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera			Izborni smjera							
ECTS koeficijent opterećenja studenata					7	ECTS							
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30							
Sadržaj kolegija													



1. Vjerojatnost. Pojam slučajnog eksperimenta i pojam slučajnog događaja. Definicije vjerojatnosti. Klasična i statistička definicija vjerojatnosti. Subjektivna vjerojatnost. Aditivni zakon vjerojatnosti. Uvjetna vjerojatnost. Multiplikativni zakon vjerojatnosti.
2. Slučajne varijable i distribucije vjerojatnosti. Očekivana vrijednost i varijanca slučajne varijable.
3. Teorijske razdiobe diskretnih slučajnih varijabli. Binomna distribucija. Poissonova distribucija. Diskretna uniformna distribucija.
4. Teorijske kontinuirane distribucije vjerojatnosti. Normalna distribucija. Studentova distribucija. Hikvadrat distribucija. F-distribucija.
5. Osnovni pojmovi inferencijalne statistike. Definicija uzorka. Procjene parametara populacije.
6. Testiranje statističkih hipoteza. Tipovi pogrešaka pri testiranju statističkih hipoteza.
7. Model višestruke linearne regresije. Polazne pretpostavke o modelu.
8. Procjenjivanje parametara u modelu višestruke linearne regresije. Intervalna procjena parametra.
9. Analiza varijance. Pokazatelji reprezentativnosti modela. Testiranje značajnosti parametara (regresorskih varijabli) u regresijskom modelu. Test o značajnosti jedne regresorske varijable. Test o značajnosti regresije (skupni test).
10. Prognostička vrijednost zavisne varijable u regresijskom modelu. Prognostički interval.
11. Nelinearni regresijski modeli. Regresijski modeli s kvalitativnim regresorskim varijablama.
12. Narušavanje pretpostavki u modelu višestruke linearne regresije. Problem autokorelacije grešaka relacije. Durbin Watsonov test.
13. Problem multikolinearnosti. Korelacijska matrica. Kleinovi kriteriji. Pokazatelji VIF i TOL.
14. Problem heteroskedastičnosti. Test o normalnosti grešaka relacije.
15. Programska potpora za statističku analizu podataka i modela.

#### Ishodi učenja

Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita steći znanja iz teorije ekonometrije i ovladavanje praktičnim vještinama potrebnim za adekvatnu statističko-ekonomsku analizu i interpretaciju rezultata.

#### Obvezna literatura

1. Bahovec, V., Erjavec N., Uvod u ekonometrijsku analizu, Element, Zagreb, 2009.
2. Šošić I., Primjenjena statistika, II. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 2006.

#### Izborna literatura

1. Šošić I., Metode statističke analize, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 1991.
2. Maddala, G. S., Lahiri, K., Introduction to Econometrics, Fourth Edition, John Wiley and Sons, New York, 2009.
3. Newbold P., Statistics for Business and Economics, Englewood Cliffs, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 1991.
4. Wooldridge, J. M., Introductory Econometrics, A Modern Approach, Third Edition, Thomson, 2006.



Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:		
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	
--------	---	---------	---	----------	--

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3103						
Naziv kolegija	INTERNETSKI MARKETING						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Drago Ružić						
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	X		Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						6	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Uvodni pojmovi o internetskom marketingu.</li><li>Internet i internetski servisi.</li><li>Web 2.0</li><li>Web siteovi.</li><li>Analiza web siteova.</li><li>E-marketing informacijski sustavi.</li><li>Primarna i sekundarna online istraživanja.</li><li>E-mail marketing.</li><li>E-marketing splet.</li><li>E-komunikacijski splet.</li><li>Poslovni modeli na internetu.</li><li>Osobitosti aplikacija internetskog marketinga u pojedinom gospodarskom sektor.</li></ol>						
Ishodi učenja							



Svrha kolegija je omogućiti studentima nadograđivanje njihovih marketinških znanja upoznavanjem sa specifičnostima analize, planiranja i provođenja marketinških aktivnosti putem interneta. Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita ovladati znanjima o: marketinškom određenju interneta, specifičnostima temeljnih marketinških koncepata u internetskom okruženju i aktualnih tema iz područja internetskog marketinga. Kao specifične kompetencije koje će usvojiti navodi se primjena poslovnih modela i rezervacijskih sustava u svakodnevnom poslovanju poduzeća.

Obvezna literatura

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Ružić, D., Biloš, A., Turkalj, D., E-Marketing, II. izmijenjeno i prošireno izdanje, Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, 2009., knjiga dostupna kao e-book izdanje prilagođeno za smart uređaje i tablet računala ( <a href="http://www.toookbook.com/Books/Listing/10-109718">http://www.toookbook.com/Books/Listing/10-109718</a> ) |
| 2. | Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., Armstrong, G., Marketing u doba interneta, poglavlje u knjizi Osnove marketinga, IV. europsko izdanje, MATE, Zagreb, 2006.   |

Izborna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Strauss, J. et al., E-marketing, Sixth Edition., Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2011. |
|----|---|

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorijski rad:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

- |        |   |         |   |          |   |
|--------|---|---------|---|----------|---|
| Usmeni | X | Pismeni | X | Kolokvij | X |
|--------|---|---------|---|----------|---|

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3104												
Naziv kolegija	<b>OPERACIJSKI MENADŽMENT</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Marija Martinović												
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI								
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera								
ECTS koeficijent opterećenja studenata					5	ECTS							



Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30
<b>Sadržaj kolegija</b>						
1. Proizvodna strategija. 2. Upravljanje operacijama. 3. Faze razvoja novog proizvoda. 4. Proces razvoja tehnologije. 5. Pojam i procesi kvalitete. 6. Upravljanje kvalitetom. 7. Troškovi kvalitete. 8. Pojam usluga. 9. Kontakti s korisnicima usluga. 10. Upravljanje repovima čekanja (usluge). 11. Sustav pružanja usluga. 12. Prognoziranje. 13. Planiranje proizvodnje. 14. Tipovi proizvodnje. 15. Terminiranje proizvodnje: linijski i prekidani procesi. 16. Terminiranje proizvodnje: projekti. 17. Zalihe u suvremenom poslovanju. 18. Metode i tehnike planiranja i upravljanja zalihamama. 19. Menadžment prinosa. 20. Vitka proizvodnja. 21. Značaj proizvodnje u uvjetima globalizacije.						
<b>Ishodi učenja</b>						
Specifične kompetencije i vještine razvijaju se u okviru predavanja, seminarskih radova i vježbi, izradom projektnih zadataka prema preferencijama studenata. Studenti stječu temeljna znanja iz područja organiziranja, funkcioniranja i upravljanja proizvodnim i uslužnim poduzećima. Naglasak je na uočavanju sličnosti između proizvodnje i usluga kao procesa transformacije inputa u outpute (robe i/ili usluge), ali i specifičnosti u pojedinim područjima odlučivanja vezanim za kvalitetu, izbor procesa, veličinu kapacitete, zalihe i radnu snagu. Studenti će ovladati primjenama suvremenih pristupa u operacijskom međadžmentu kao što je vitka proizvodnja i proizvodnja u uvjetima globalizacije.						
<b>Obvezna literatura</b>						
1.	Schroeder, R. G., Upravljanje proizvodnjom. Odlučivanje u funkciji proizvodnje, IV. izdanje, MATE, Zagreb, 1999.					
<b>Izborna literatura</b>						
1.	Stevenson, W. J., Operations Management, Tenth Edition, McGraw Hill, New York, 2009.					



2.	Kumar, S. A., Production and Operations Management, New Age International, 2006.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X
Način polaganja ispita							
Usmeni	X		Pismeni	X		Kolokvij	X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM3105								
Naziv kolegija	<b>MARKETING NEPROFITNIH ORGANIZACIJA</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	izv. prof. dr. sc. Doris Peručić								
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI				
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija		Izborni smjera	X		
ECTS koeficijent opterećenja studenata					5	ECTS			
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30			
Sadržaj kolegija									
1. Uvod – kontekst djelovanja neprofitnih organizacija: neprofitne organizacije i društvo. 2. Marketing u profitnim i neprofitnim organizacijama. 3. Obuhvat, sudionici i komponente marketinga NPO. 4. Definiranje osnovnih elemenata marketinškog planiranja u NPO. 5. MIS – marketinški informacijski sustav u NPO. 6. Razvoj i oblikovanje strategije marketinga NPO. 7. Marketinški miks u NPO. 8. Organizacija marketinga u NPO. 9. Primjena marketinga u pojedinim neprofitnim djelatnostima. 10. Trendovi u razvoju marketinga neprofitnih organizacija. 11. Izdvojena područja primjene marketinga u NPO 1: Benchmarking. 12. Izdvojena područja primjene marketinga u NPO 2: Prikupljanje sredstava.									



13. Izdvojena područja primjene marketinga u NPO 3: Marketinška komunikacija i novi mediji.							
Ishodi učenja							
Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita ovladati slijedećim općim kompetencijama: razumijevanje okruženja i uloge suvremenog marketinga u društvu (profitnom i neprofitnom sektoru) i razumijevanje i sposobnost primjene marketinga u neprofitnom sektoru. Specifične kompetencije koje će studenti usvojiti nakon odslušnog kolegija i položenog ispita su: upoznavanje metodologija i temeljnih prepostavki procesa marketinškog planiranja, primjena koncepcija i izdvojenih alata za formuliranje, izbor, implementaciju i kontrolu strategija, te taktičkih i operativnih komponenti strateškog plana marketinga u neprofitnim organizacijama, razvoj temeljnih kompetencija za upravljanje programima i projektima marketinga u neprofitnim organizacijama i upoznavanje organizacijskih prepostavki za uspješnu implementaciju programa i projekata marketinga u neprofitnim organizacijama							
Obvezna literature							
1. Pavičić, J., Strategija marketinga neprofitnih organizacija, Masmedia, Zagreb, 2003. 2. Andreasen, A. R., Kotler, P., Strategic Marketing for Nonprofit Organizations, Sixth Edition, Pearson Education, 2003.							
Izborna literature							
1. Meler, M., Neprofitni marketing, Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, 2003.							
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X		X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		X
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM3106	
Naziv kolegija	POSLOVNE FINANCIJE	
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA	
Studijski smjer	MARKETING	
Razina programa	Prediplomski	X
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Iris Lončar	
Studijska godina	3.	Semestar
		5./ZIMSKI



Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera			
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5	ECTS			
Broj sati po semestru		Predavanja:		30	Seminari:		Vježbe:	30		
Sadržaj kolegija										
<ol style="list-style-type: none"><li>Opće informacije i uvod u poslovne financije.</li><li>Oblici poslovnog organiziranja.</li><li>Funkcija i načini upravljanja poslovnim financijama.</li><li>Finansijska okolina.</li><li>Finansijski sustav u Hrvatskoj: tržišta novca i kapitala.</li><li>Finansijske institucije: bankarske i nebankarske.</li><li>Oporezivanje poslovnih subjekata.</li><li>Vremenska vrijednost novca: diskontiranje i ukamačivanje.</li><li>Ekomska vrijednost.</li><li>Rizik i povrat.</li><li>Vrednovanje dionica i obveznica.</li><li>Analiza finansijskih izvješća.</li><li>Finansijsko planiranje i predviđanje.</li><li>Metode finansijskog predviđanja.</li><li>Procjena finansijskih potreba.</li><li>Vrednovanje novog pothvata s aspekta investitora i poduzetnika.</li><li>Finansijsko utanačivanje upotrebom finansijskog modeliranja i tehnikama vrednovanja.</li><li>Izbor financiranja.</li><li>Financiranje: kratkoročno, srednjoročno i dugoročno financiranje.</li><li>Metode odabira kratkoročnog i dugoročnog financiranja.</li><li>Teorija strukture kapitala.</li><li>Kratkoročna i dugoročna ulaganja u materijalnu i finansijsku imovinu.</li><li>Menedžment radnog kapitala: EOQ model.</li></ol>										
Ishodi učenja										
Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita studenti će ovladati znanjima i vještinama iz šireg područja poslovnih financija s naglaskom na problematiku finansijskog planiranja u poduzeću, predviđanje i utvrđivanje finansijskih potreba te odabiranja optimalnog načina financiranja poslovanja.										
Obvezna literature										
1.	Veselica, V., Finansijski sustav u gospodarstvu, Inženjerski biro, Zagreb, 1995.									
2.	Shim, J. K., Siegel, J. G., Upravljačke financije, Zgombić i Partneri, Zagreb, 2007.									
3.	Brealey, R. A., Myers, S. C., Marcus, A. J., Osnove korporativnih financija, Zgombić i Partneri, Zagreb, 2008.									



4.	Vidučić, Lj., Financijski menadžment, VII. dopunjeno i izmjenjeno izdanje, RRIF, Zagreb, 2011.						
Izborna literature							
1.	Van Horne, J. C., Financijsko upravljanje i politika, IX. izdanje, MATE, Zagreb, 1997.						
2.	Žager, K., Mamić Sačer, I., Sever, S., Žager, L., Analiza finansijskih izvještaja, Masmedia, Zagreb, 2008.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij	X	
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM3107						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A5 - ENGLESKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.			
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							



1. Business communication skills – how to express interest, dissatisfaction, language at work, phraseology.
2. Business etiquette and manners – how to observe these principles in international business communication.
3. Introducing your firm - how to produce firm's profile (the usage of the vocabulary covering statistics, financial terminology).
4. Meetings - developing meeting skills, teamwork, meeting deadline.
5. Exchanging information - getting information, making and changing arrangement (managing customer feedback).
6. Socializing – how to make and respond to offers.
7. Socializing in the tourism industry – welcoming visitors (introducing your hometown and homeland, presenting facilities).
8. Business travel- how to make a travel arrangement, what means of transportation to choose, types of accommodation, venue.

#### Ishodi učenja

Studenti nastavljaju razvijati svoje komunikacijske vještine uz sve detaljniji osvrt na kulturološke raznolikosti. Praktično komuniciranje u poslovnom okruženju dolazi sve više do izražaja. Vrste sastanaka kao dio timskog rada su naglašenije. Iznošenje mišljenja i donošenje zaključaka potiče studente na obogaćenje poslovne frazeologije.

Slušanje i razumijevanje:

B2: Studenti su dostigli visok stupanj razumijevanja slušanjem izvornih govornika (Video-CD, internetske stranice) u raznim poslovnim situacijama i kreću prema višem stupnju - C1.

Čitanje:

B2/C1 : Čitanje tekstova iz stručnih časopisa s temama iz poslovnog života potiče studente na obogaćenje vokabulara. Stručna frazeologija postaje sve manji problem pa studenti sa sve većom lakoćom mogu razumjeti složeniji pisani tekst.

Govor:

B2/C1 Praktična uporaba poslovne terminologije u stvarnim poslovnim situacijama, iznošenju mišljenja i donošenju zaključaka.

Način sudjelovanja u poslovnom razgovoru postaje sve slobodniji, a temelji se na slušanju poslovnih razgovora u stvarnim situacijama ( CD-ROM.) Prezentacija – uvod-predstavljanje, izlaganje, poziv na raspravu.

Pisanje:

B2: Obogaćuje se korpus poslovnog jezika što podrazumijeva i gramatičke specifičnosti. Studenti mogu samostalno pripremiti opsežnije izvješće ili određeni dokument.

#### Obvezna literature

1. Hughes, J., Naunton, J., *Business Result, Intermediate Student's Book*, Oxford University Press, Oxford, 2012.
2. *The Economist*, weekly newspaper



3.	Špiljak,V., Ivir, V., Englesko-hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2008.						
4.	CD-ROM The Interactive Workbook						
Izborna literature							
1.	Rogers, L., Skills for Business Studies, Oxford University Press, Oxford, 2012.						
2.	Thomson, K., English for Meetings, Express Series, Oxford University Press, Oxford, 2011.						
3.	Lipec, M., Poslovni i protokolarni engleski, Mozaik knjiga, Zagreb, 2003.						
4.	<a href="http://www.askoxford.com">www.askoxford.com</a>						
5.	<a href="http://www.bbc.com">www.bbc.com</a>						
6.	<a href="http://www.unidu.hr/DUEL">www.unidu.hr/DUEL</a>						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							
Usmeni		X	Pismeni	X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM3108												
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A5 - NJEMAČKI JEZIK</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.			Sandra Didović Baranac, prof.									
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI								
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS						
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15							
Sadržaj kolegija	<p>1. Unternehmenskultur - Ein weicher Faktor mit harten Folgen. Kultur macht einen Unterschied – nicht nur. für das Wohlbefinden, sondern auch in harten betriebswirtschaftlichen Zahlen. 2. Marketing - Einleitung. Historische Wurzeln der kommerziellen Werbung.</p>												



3. Verkaufpsychologie. Erfogreiche Marketings- und Werbestrategien.
4. Voraussetzungen für den Erfolg einer Marketingkampagne. Werbeträger, Werbemittel.
5. Werbesprache - verbale und nonverbale Kommunikationsmittel, die in der Werbung verwendet werden.
6. Der optimale Einstieg - Textbausteine. Werbung als Dialog.
7. Funktion und Aufbau einer Werbeanzeige (Dramaturgischer Aufbau eines Werbebriefes) - AIDA-Modell.
8. Aufmerksamkeitswecker - überzogene Statements. Sprachliche Mittel.
9. Erfolgversprechende Reaktionsverstärker - Aufforderung zur Konkreten Aktion.
10. Optischer Aufbau von Werbebriefen.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje i unaprjeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na njemačkom poslovnom jeziku: istraživanje tržišta, marketing, marketinške koncepcije, analiza tržišta, strategije i tehnike koje se u koriste u reklamama, jezik reklama i slogana, retoričke figure i slično.

Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini B2:

##### Razumijevanje / Slušanje

C 1: Mogu razumjeti dugačak govor čak i kad nije jasno strukturiran i kad veze među rečenicama nisu jasno iskazane, već se samo podrazumijevaju. Mogu bez prevelika napora razumjeti televizijske programe i filmove.

##### Čitanje

B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Mogu razumjeti suvremenu književnu prozu.

C 1: Mogu razumjeti dugačke i kompleksne činjenične i književne tekstove te prepoznati stilske različitosti. Mogu razumjeti specijalizirane članke i duže tehničke upute, čak i kad se ne odnose na moje područje.

##### Govor i govorna interakcija

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

C 1: Mogu se tečno i spontano izražavati bez vrlo očitog traženja odgovarajućih riječi. Mogu fleksibilno i učinkovito koristiti jezik u društvenim i poslovnim situacijama. Mogu precizno izraziti svoje ideje i mišljenja te se svojim doprinosom spretno uključiti u raspravu drugih govornika.

##### Govorna produkcija

B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

C 1: Mogu iznijeti jasan, podroban opis složenih činjenica, povezujući tematske cjeline, razvijajući određene



misli i zaokružujući izlaganje odgovarajućim zaključkom.

Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoсеći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojem jasno izražavam značenje koje osobno pridajem određenim događajima i iskustvima.

C 1: Mogu se izraziti jasnim, dobro strukturiranim tekstrom te obrazlagati svoja stajališta. Mogu pisati o složenim temama u pismu, sastavu ili izvještaju naglašavajući ono što smatram važnim. Mogu odabrat stil koji odgovara čitatelju kojemu je to namijenjeno.»

Obvezna literature

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Brückner,M., Werbebriefe in Textbausteinen. Wirtschaftsverlag Carl Ueberreuter. Wien/Frankfurt, 2001.  |
| 2. | Reiss, K., Die Sprache der Werbung. U., Lebende Sprachen 24 (1979): 100-103.   |
| 3. | Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika).<br><a href="http://www.umsetzungsberatung.de/unternehmenskultur/unternehmenskultur.php">http://www.umsetzungsberatung.de/unternehmenskultur/unternehmenskultur.php</a><br><a href="http://www.werbebriefe.com/beispiele_werbebriefe.htm">http://www.werbebriefe.com/beispiele_werbebriefe.htm</a><br><a href="http://www.geroldbraun.de/pdfdl/werbebrief.pdf">http://www.geroldbraun.de/pdfdl/werbebrief.pdf</a><br><a href="http://de.wikiquote.org/wiki/Werbespr%C3%BCche">http://de.wikiquote.org/wiki/Werbespr%C3%BCche</a><br><a href="http://www.creativeconsult.de/texter-werbebrief-werbeanschreiben/muster-werbebrief-vorlage.html">http://www.creativeconsult.de/texter-werbebrief-werbeanschreiben/muster-werbebrief-vorlage.html</a><br><a href="http://www.wirtschaftspsychologie-aktuell.de/index.html">http://www.wirtschaftspsychologie-aktuell.de/index.html</a> |

Izborna literature

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Rodek, S., Kosanović, J. Njemačko hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2004.                             |
| 2. | Rodek, S. Hrvatsko njemački poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2009.  |
| 3. | Uroić, M., Hurm, A., Njemačko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1994.                                    |
| 4. | Jakić, B., Hurm, A., Hrvatsko-njemački rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1991.                                    |
| 5. | Lončarević, B., Švaljek, S., Faber, Ž., Njemačko-hrvatski ekonomski rječnik, Faber i Zgombić Plus, Zagreb, 2000. |
| 6. | Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.                                 |
| 7. | Glovacki - Bernardi, Z., Osnove njemačke gramatike, Školska knjiga, Zagreb, 1996.                                |
| 8. | Schulz, G., Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.                  |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija



Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3109					
Naziv kolegija	POSLOVNI STRANI JEZIK A5 - TALIJANSKI JEZIK					
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA					
Studijski smjer	MARKETING					
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.		Zrinka Režić Tolj, prof.			
Studijska godina	3.		Semestar	5./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata				2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Lettere commerciali - forma della lettera commerciale, impostazione grafica, struttura della lettera.</li><li>2. Lettere circolari - informare, suggerire le nuove soluzioni, consegnare il materiale.</li><li>3. Lettere di richiesta - tražiti tiskane materijale, richiedere un offerta, esprimere richieste personali, chiedere sulle condizioni.</li><li>4. Offerte - formulazione dell' offerta, offerta prezzi e condizioni dell' offerta, prenotazione, conferma dell' offerta.</li><li>5. Prenotazioni - cambiamenti, annullamento della prenotazione, forme negative nelle lettere, caparra, penale per disdetta tardiva.</li></ol>					
Ishodi učenja	<p>Cilj kolegija je razvijanje i unaprijeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na talijanskom jeziku, a posebno razvijanje sposobnosti poslovne korespondencije na talijanskom jeziku. Teme: poslovna pisma, okružnice, upiti, ponude, rezervacije. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini B2 prema C1:</p> <p>Razumijevanje / Slušanje</p> <p>B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako mi je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Mogu razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.</p> <p>C 1: Mogu razumjeti dugačak govor čak i kad nije jasno strukturiran i kad veze među rečenicama nisu jasno iskazane, već se samo podrazumijevaju. Mogu bez prevelika napora razumjeti televizijske programe i filmove.</p> <p>Čitanje</p> <p>B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Mogu razumjeti suvremenu književnu prozu.</p> <p>C 1: Mogu razumjeti dugačke i kompleksne činjenične i književne tekstove te prepoznati stilske različitosti.</p>					



Mogu razumjeti specijalizirane članke i duže tehničke upute, čak i kad se ne odnose na moje područje.

Govor i govorna interakcija

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

C 1: Mogu se tečno i spontano izražavati bez vrlo očitog traženja odgovarajućih riječi. Mogu fleksibilno i učinkovito koristiti jezik u društvenim i poslovnim situacijama. Mogu precizno izraziti svoje ideje i mišljenja te se svojim doprinosom spretno uključiti u raspravu drugih govornika.

Govorna produkcija

B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

C 1: Mogu iznijeti jasan, podroban opis složenih činjenica, povezujući tematske cjeline, razvijajući određene misli i zaokružujući izlaganje odgovarajućim zaključkom.

Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojem jasno izražavam značenje koje osobno pridajem određenim događajima i iskustvima.

C 1: Mogu se izraziti jasnim, dobro strukturiranim tekstom te obrazlagati svoja stajališta. Mogu pisati o složenim temama u pismu, sastavu ili izvještaju naglašavajući ono što smatram važnim. Mogu odabrat stil koji odgovara čitatelju kojemu je to namijenjeno.»

#### Obvezna literature

1. Miškulin Čubrić, D., Corrispondenza commerciale turistico – alberghiera italiana, Školska knjiga, Zagreb, 2002.
2. Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.
3. Jernej, J., Talijanska konverzacijska gramatika, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
4. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

#### Izborna literature

1. Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.
2. Luppi-Jernej, Talijansko-hrvatski i hrvatsko talijanski poslovni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2000.

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

#### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

#### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija



Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3110						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A5 - FRANCUSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.			Perica Domijan, prof.			
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							
<p>1. Domaines et sources du droit. Les différents domaines du droit. Les sources du droit. Une fôret de codes. La complémentarité des sources.</p> <p>2. Le cadre institutionnel national. La répartition des pouvoirs. Les consultations électorales.</p> <p>3. Les institutions européennes. L'Union européenne: qui est-elle? Bruxelles, Strasbourg, Luxembourg.</p> <p>4. Les juridictions. Regard sur la justice. La justice rendue par des magistrats professionnels. La justice rendue par des juges non professionnels et des citoyens. La justice des mineurs.</p> <p>5. Acteurs et procédures. Justice "douce" ou procédure judiciaire. Un procès en cour d'assises. Décisions de justice. Justice et médias.</p>							
Ishodi učenja							
Po završetku kolegija studenti će biti sposobni: razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, te razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, koristiti se odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama, koncizno i jasno se izražavati i raspravljati unutar stručnih tema koje se javljaju u							



poslovnom okruženju, a vezane su za teme iz sadržaja, samostalno se služiti stručnom literaturom na stranom jeziku.

Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini B2 prema C1. Bit će sposobni:

#### Razumijevanje / Slušanje

B 2: Razumjeti duže govore i predavanja, te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

C 1: Razumjeti dugačak govor čak i kad nije jasno strukturiran i kad veze među rečenicama nisu jasno iskazane, već se samo podrazumijevaju. Bez prevelika napora razumjeti televizijske programe i filmove.

#### Čitanje

B 2: Čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Razumjeti suvremenu književnu prozu.

C 1: Razumjeti dugačke i kompleksne činjenične i književne tekstove te prepoznati stilske različitosti. Razumjeti specijalizirane članke i duže tehničke upute, čak i kad se ne odnose na njihovo područje.

#### Govor i govorna interakcija

B 2: Komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

C 1: Tečno i spontano se izražavati bez vrlo očitog traženja odgovarajućih riječi. Fleksibilno i učinkovito koristiti jezik u društvenim i poslovnim situacijama. Precizno izraziti svoje ideje i mišljenja te se svojim doprinosom spretno uključiti u raspravu drugih govornika.

#### Govorna produkcija

B 2: Jasno i podrobnog govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

C 1: Iznijeti jasan, podroban opis složenih činjenica, povezujući tematske cjeline, razvijajući određene misli i zaokružujući izlaganje odgovarajućim zaključkom.

#### Pisanje

B 2: Napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Napisati sastav ili izvještaj prenoсеći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Napisati pismo u kojemu jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

C 1: Izraziti se jasnim, dobro strukturiranim tekstom te obrazlagati svoja stajališta. Pisati o složenim temama u pismu, sastavu ili izvještaju naglašavajući ono što smatraju važnim. Odabratи stil koji odgovara čitatelju kojemu je to namijenjeno.

#### Obvezna literature

1. Soignet, M., *Le Français juridique*, Hachette FLE, Paris , 2003.
2. Penfornis, J-L., *Vocabulaire progressif du français des affaires*, CLE International, Paris, 2004.
3. Materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika.

#### Izborna literature

1. Binon, J., Verlinde, S., Van Dyck, J., Bertels, A., *Dictionnaire d'apprentissage du français des affaires*, Didier, Paris, 2000.
2. Horetzky, E., *Précis pratiques de grammaire français*, Školska knjiga, Zagreb, 1989.



3. Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.

4. Dictionnaire unilingue de français, Larousse, Paris, 2000.

**Struktura nastave:**

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenска nastava:			Mentorski rad:	

**Način polaganja ispita**

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

**Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija**

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3111						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A5 - ŠPANJOLSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Daniela Falkoni Mjehović, prof.						
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	

**Sadržaj kolegija**

1. Compañeros de trabajo - hablar sobre los estados de ánimo, hablar sobre las características de una persona, hablar de relaciones personales, describir las funciones de una persona, expresar una acción pasada en su desarrollo.
2. De viaje - hablar de situaciones hipotéticas, expresar deseos, aconsejar, expresar gustos y sentimientos, hablar del tiempo meteorológico, conversación sobre viajes y sobre el destino de un viaje de incentivos, diálogo sobre el uso de los medios de transporte en las ciudades.
3. Productos de ayer y hoy - describir y hablar de acciones habituales en el pasado, pedir disculpas, expresar hábitos en el presente, expresar inicio, continuidad e interrupción de acciones, web publicitaria, anuncios publicitarios, hábitos alimentarios, tendencias de consumo.

**Ishodi učenja**



Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na španjolskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: kvalitete idealnog zaposlenika i idealnog poduzetnika, razgovor o vremenskim prilikama i neprilikama, razgovor o putovanjima i destinacijama, organiziranje incentive putovanja i kongresa, promet u gradu, uvažavanje reklamacije, reklame na webu, razne vrste oglašavanja, prehrambene i potrošačke navike i sl.

Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja španjolskog jezika na razini A2 prema B1.

#### Razumijevanje / Slušanje

A2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

B1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreće na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

#### Čitanje

A2: Student može čitati kratke i jednostavne tekstove. Može pronaći informacije u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi i razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

B1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomskih strukture. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.

#### Govor i govorna interakcija

A2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima.

B1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).

#### Govor i govorna produkcija

A2: Može jednostavnim jezikom opisati svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudi, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje i svoje (buduće) radno mjesto.

B1: Student može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovnog događaja, te opisati svoje reakcije.

#### Pisanje

A2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo.

B1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

#### Obvezna literature

- |    |  |
|----|--|
| 1. | González, M., Martín, F., Rodrigo, C., Verdía, E., Socios nueva edición 1 - Libro del alumno, Difusión, Barcelona, 2007. |
| 2. | González, M., Martín, F., Rodrigo, C., Verdía, E., Socios nueva edición 2 - Libro del alumno,                            |



	Difusión, Barcelona, 2007.						
3.	Castro, F., Uso de la Gramática Española – intermedio, Edelsa, 2007.						
Izborna literature							
1.	Vinja, V., Španjolsko – hrvatski rječnik, Školska knjiga Zagreb, 2005.						
2.	Božanić, C., Hrvatsko – španjolski praktični rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005.						
3.	Juan, O., de Prada, M., Zaragoza, A., En equipo.es 1, Edinumen, Madrid, 2002.						
4.	Juan, O., de Prada, M., Zaragoza, A., En equipo.es 2, Edinumen, Madrid, 2008.						
5.	Romero Dueñas, C., Gómez Hermoso, A., Cervera Vélez, A., Competencia gramatical en Uso A1, Edelsa, Madrid, 2007.						
6.	Razni edukativni materijali s interneta <a href="http://www.cervantes.es">www.cervantes.es</a> <a href="http://www.auladeeconomia.com">www.auladeeconomia.com</a> <a href="http://www.haganegocios.com">www.haganegocios.com</a>						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	
Način polaganja ispita							
Usmeni		X	Pismeni	X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM3112						
Naziv kolegija	POSLOVNI STRANI JEZIK B5 - ENGLESKI JEZIK						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.			
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							



JEZIČNE STRUKTURE	BUSINESS TOPICS	BUSINESS SKILLS
<ul style="list-style-type: none"><li>Present Simple vs. Continuous – revision</li><li>Expressing future (will, going to, present cont, present simple)</li><li>Noun combinations ('s, of – phrases, compounds, noun as adjective)</li><li>Past Simple vs. Present Perfect</li><li>Articles</li><li>Idioms</li><li>Advice, obligation and necessity + vokabular / tenses revision</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Brands</li><li>Travel</li><li>Organisation</li><li>Change</li><li>Money</li><li>Advertising</li><li>Cultures</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Meetings</li><li>Telephoning – making arrangements</li><li>Socialising – introductions and networking</li><li>Dealing with figures</li><li>Describing trends</li><li>Presentations</li></ul>

#### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja engleskog jezika na razini B1.

##### Razumijevanje / Slušanje

B 1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susrećem na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

##### Čitanje

B 1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomske struke. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.

##### Govor i govorna interakcija

B 1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).

##### Govor i govorna produkcija

B 1: Može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovнog događaja, te opisati svoje reakcije.

##### Pisanje

B 1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

#### Obvezna literatura

1. Cotton, Falvey, Kent, Market Leader, Intermediate, Longman, Harlow, 2002.
2. Rogers, Market Leader, Intermediate Practice File, Longman, Harlow, 2002.



Izborna literature

1.	Murphy, R., English Grammar in Use, Cambridge, 1995.
2.	Redman S., Shaw E., Vocabulary in Use Intermediate, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
3.	Kennedy-Isern K., The Write Path, Intermediate, Kelly Paperback, Fort Worth, 2001.
4.	Rosenberg, V.M., Reading, Writing, Thinking: Critical Connections, Random House, Inc., New York, 1989.
5.	Radoš – Meler, Englesko-hrvatski rječnik nazivlja u marketingu, Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, 2002.
6.	MacAndrew R., Martinez R., Instant Discussions. Thomson Learning, London, 2003.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij	X
--------	---	---------	--	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3113												
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B5 - NJEMAČKI JEZIK</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.				Sandra Didović Baranac, prof.								
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI								
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS						
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15							
Sadržaj kolegija													



1. Eigenschaften, Merkmale und Fähigkeiten von Personen. Beruflicher Werdegang.
2. Betriebsausflug. Teambuilding-Spiele. Anmietung von Geschäftsräumen.
3. Bewertung von Stellen. Verhalten im Vorstellungsgespräch.
4. Auftragsabwicklung: Anfrage, Angebot, Bestellung, Auslieferung und Rechnungstellung.
5. Defekte an Geräten und Einrichtungen. Abweichungen zwischen Bestellung und Lieferung. Reklamation.
6. Verhalten bei Falschlieferungen. Fehlermanagement.
7. Störungsbeseitigungen mit Zwischenfällen.
8. Verhaltensregeln & Sicherheitsvorschriften in Verkehrsmitteln & bei Brandfall.
9. Lebenshaltungskosten, Einkommen & Konsum.
10. Einladungen & Aufforderungen aussprechen, annehmen oder ablehnen.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na njemačkom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovнog života: organizacija poslovnog putovanja, upiti, ponude, narudžbe, isporuke, obračuni, rješavanje poslovnih problema i pritužbi, sigurnost na poslu, javni prijevoz, ponašanje u slučaju požara, životopis, natječaji za posao i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini B1.

#### Razumijevanje / Slušanje

B 1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susrećem na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

#### Čitanje

B 1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomske struke. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.

#### Govor i govorna interakcija

B 1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).

#### Govor i govorna produkcija

B 1: Može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovnog događaja, te opisati svoje reakcije.

#### Pisanje

B 1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

#### Obvezna literature

1. Becker, N., Braunert, J., Alltag, Beruf & Co. 5, Max Hueber Verlag, 2011.
2. Macaire, D., Gerd, N., Wirtschaftsdeutsch für Anfänger. Grundstufe. Lehr- und Arbeitsbuch. Klett,



	Edition Deutsch, Neuausgabe, 2006.													
3.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika): <a href="http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm">http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm</a> <a href="http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html">http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html</a>													
<b>Izborna literature</b>														
1. Marčetić, T., Pregled gramatike njemačkog jezika, Školska knjiga, Zagreb, 1999. 2. Fandrych, Tallowitz, Klipp und Klar, Klett, Stuttgart, 2008. – zbirka vježbi iz gramatike. 3. Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995. 4. Schulz, G., Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.														
<b>Struktura nastave:</b>														
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:								
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X							
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:								
<b>Način polaganja ispita</b>														
Usmeni		X	Pismeni	X	Kolokvij		X							
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>														
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.														

Kod	EPM3114												
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B5 - TALIJANSKI JEZIK</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.			Zrinka Režić Tolj, prof.									
Studijska godina	3.			Semestar	5./ZIMSKI								
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS						
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15							
Sadržaj kolegija													



1. Programmare un viaggio - parlare di luoghi, organizzare un viaggio, lessico del turismo e dell'ufficio.
2. Stipulare un contratto - inviti formali e informali, lessico della banca e degli alberghi.
3. I mezzi di trasporto - uso dei mezzi di trasporto, lessico di mezzi di trasporto.
4. Le modalità di pagamento - lessico della banca, effettuare un pagamento.
5. Programmazione attività culturali - organizzare un'attività culturale.
6. In albergo - lessico dell'albergo.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na talijanskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: organizacija (poslovnog) putovanja, sklapanje ugovora, prometna sredstva, načini plaćanja, planiranje kulturnih aktivnosti i sl.

Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini A2 prema B1.

#### Razumijevanje / Slušanje

A2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa.

Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.

B1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreće na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

#### Čitanje

A2: Student može čitati kratke i jednostavne tekstove. Može pronaći informacije u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi i razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.

B1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomskih strukture. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.

#### Govor i govorna interakcija

A2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima.

B1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).

#### Govor i govorna produkcija

A2: Može jednostavnim jezikom opisati svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudi, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje i svoje (buduće) radno mjesto.

B1: Student može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovнog događaja, te opisati svoje reakcije.

#### Pisanje

A2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo.

B1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može



napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

Obvezna literature

1. Balarin, E., Bergotti, P., Destinazione Italia, l' italiano per operatori turistici, Bonacci editore, Roma, 2005.
2. Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.
3. Jernej, J., Talijanska gramatika za svakoga, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
4. Manella, C., Ecco! Grammatica italiana, Progetto lingua, Firenze, 1998.-2000.

Izborna literature

1. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samooptažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3115						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B5 - FRANCUSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.			Perica Domijan, prof.			
Studijska godina	3.		Semestar	5./ZIMSKI			
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata				2,5	ECTS		
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija							



1. Découvrir le monde du tourisme.

Les acteurs, les métiers, les lieux - présentation d'un partenaire institutionnel, des principaux types de tourisme et des différents types de voyages d'affaires.

Le marché du travail.

2. Accueillir et assister le touriste.

L'accueil et l'assistance – brochures, dépliants, plans de ville, ...

Les transports, les horaires, les programmes - présentation du mode de consultation et de réservation en ligne: l'e-tourisme; fiches de renseignements, fiches horaires.

L'hôtellerie, la restauration, la gastronomie - guide des établissements hôteliers, guide des restaurants.

3. Concevoir un produit touristique.

L'offre d'itinéraires, d'excursions, de circuits.

L'offre d'animation culturelles et de loisirs – programme d'animation.

### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini B1. Bit će sposobni:

Razumijevanje / Slušanje

B 1: Razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreću na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.

Čitanje

B 1: Razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomske struke. Razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.

Govor i govorna interakcija

B 1: Snalaziti se u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Uključiti se, bez pripreme, u razgovor o temama koje su im poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose se na svakodnevni, privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).

Govor i govorna produkcija

B 1: Jednostavno povezivati rečenice kako bi opisali doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje.

Ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovнog događaja, te opisati svoje reakcije.

Pisanje

B 1: Napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Napisati jednostavno poslovno ili osobno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

### Obvezna literature

1. Calmy, A-M., Le Français du tourisme, Hachette FLE, Paris, 2004.

2. Penfornis, J. L., Communication progressive du français des affaires – niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2010.



3.	Razni aktualni materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika
----	--

Izborna literature

1. Gregoire, M., Grammaire progressive du français - niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2003.
2. Corsain, M., Grandet, E., Parizet, M. L., Activités pour le Cadre commun - niveau B1, CLE International, Paris, 2005.
3. Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.
4. Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, 2003.
5. Dictionnaire unilingue de français, Larousse, Paris, 2000.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

3. GODINA - LJETNI SEMESTAR 2013./2014.

Kod	EPM3201								
Naziv kolegija	<b>MEĐUNARODNA EKONOMIJA</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Ivo Šperanda								
Studijska godina	3.	Semestar	5./ZIMSKI						



Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera			Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata						7	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:			Vježbe:	30
Sadržaj kolegija							
<ul style="list-style-type: none"><li>1. Uvod u međunarodnu ekonomiju.</li><li>2. Teorija međunarodne trgovine.</li><li>3. Trgovinska politika.</li><li>4. Liberalizacija trgovine i ekonomski razvoj.</li><li>5. Regionalne ekonomske integracije.</li><li>6. Liberalizacija međunarodnog kretanja kapitala i rada.</li><li>7. Devizno tržište, tečaj i tečajna politika.</li><li>8. Platna bilanca.</li><li>9. Politika unutarnje i vanjske ravnoteže.</li><li>10. Međunarodne finansijske krize i zaduženost.</li><li>11. Globalizacija, održivi razvoj i ekonomski rast.</li></ul>							
Ishodi učenja							
U okviru ovog kolegija studenti se osposobljavaju za razumijevanje suvremene međunarodne ekonomije u uvjetima globalizacijski trendova, a na temelju poznavanja teorije, analize i politike međunarodne trgovine i financija. Posebno se očekuje da će studenti nakon odslušanog kolegija i položenog ispita moći sagledavati probleme razvoja malih otvorenih ekonomija u uvjetima međunarodne integracije i jasno razlikovati važnost i ulogu globalizacije, održivog razvoja i ekonomskog rasta te razumjeti pojmove deviznih tržišta, tečaja, tečajne politike, platne bilance te politike unutarnje i vanjske ravnoteže kao i značaj zaduženosti i međunarodne finansijske krize.							
Obvezna literatura							
1. Grgić, M., Bilas, V., Međunarodna ekonomija, Lares plus, Zagreb, 2008.							
2. Babić, M., Babić A., Međunarodna ekonomija, Zagreb, 2008.							
Izborna literatura							
1. Salvatore, D., International Economics, Ninth Edition, John Wiley and Sons, New York, 2007.							
2. Krugman, P., Obstfeld, M., International Economics: Theory and Policy, Seventh Edition, Pearson Education, 2007.							
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X		
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:	X	
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:	X	



Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3202												
Naziv kolegija	<b>FINANCIJSKI MENADŽMENT</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Dara Ljubić												
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI								
Status kolegija	Obvezni studija	X	Obvezni smjera	Izborni studija	Izborni smjera								
ECTS koeficijent opterećenja studenata				7	ECTS								
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30							
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Uvod u financijski menadžment.</li><li>Vremenska vrijednost novca i diskontiranje.</li><li>Financijsko okruženje poduzeća.</li><li>Emisija i vrednovanje vrijednosnica.</li><li>Kratkoročno, srednjoročno i dugoročno financiranje.</li><li>Rizik i povrat.</li><li>Analiza financijskih izvješća.</li><li>Oblici organiziranja.</li><li>Kapitalno proračunavanje.</li><li>Radni kapital i upravljanje gotovinom.</li><li>Menadžment kratkotrajne imovine – zalihe i potraživanja.</li><li>Financiranje malog gospodarstva.</li><li>Financijsko planiranje.</li></ol>												

Ishodi učenja

Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita očekuje se da će studenti moći: objasniti financijsko okruženje poduzeća, razlikovati kratkoročno, srednjoročno i dugoročno financiranje, analizirati financijska izvješća, upravljati gotovinom i kratkotrajnom imovinom kao i koristiti metode i tehnike za financijsko planiranje i primjenjivati najoptimalnije načine financiranja malog gospodarstva.



Obvezna literatura

1. Vidučić, Lj., Financijski menadžment, VII. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, RRIF, Zagreb, 2011.

Izborna literatura

1. Shim, J. K., Siegel, J. G., Financial Management, Third Edition, Barron's Business Library, New York, 2008.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3203												
Naziv kolegija	<b>MEĐUNARODNI MARKETING</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	doc. dr. sc. Marija Martinović												
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI								
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	X	Izborni studija		Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata						6	ECTS						
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30							
Sadržaj kolegija													



1. Uvod u međunarodni marketing.
2. Konkurentnost na svjetskom tržištu.
3. Marketinške strategije za podizanje konkurentnosti.
4. Prepreke i ograničenja međunarodnom marketingu.
5. Međunarodne ekonomske organizacije i integracije.
6. Ekonomsko okruženje.
7. Političko okruženje.
8. Zakonodavno okruženje.
9. Kulturno okruženje.
10. Ponašanje potrošača u svjetskom okruženju.
11. Istraživanje stranih tržišta.
12. Strategije ulaska na strana tržišta.
13. Međunarodna poduzeća.
14. Organizacija međunarodnih poduzeća.
15. Proizvodi.
16. Usluge.
17. Cijene.
18. Poslovi vezane trovine.
19. Distribucija.
20. Logistika.
21. Promocijski splet.

#### Ishodi učenja

Nakon odslušanog kolegija studenti će biti upoznati sa funkcioniranjem međunarodnog marketinga. Bit će u stanju formirati politiku marketinškog spleta u međunarodnom poduzeću, te će stići dovoljne kompetencije nužne istraživanje međunarodnog tržišta te kreiranje određene strategije ulaska na isto.

#### Obvezna literatura

1. Previšić, J., Ozretić, Đ., Međunarodni marketing, Masmedia, Zagreb, 2000.

#### Izborna literatura

1. Czinkota, M., Ronkainen, I., Best Practices in International Marketing, Harcourt Colleague Publishing, New York, 2002.

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:	X	
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:	X	

#### Način polaganja ispita

Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	--	---------	---	----------	---

#### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija



Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3205						
Naziv kolegija	<b>MENADŽMENT PRODAJE</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž						
Studijska godina	3.		Semestar	6./LJETNI			
Status kolegija	Obvezni studiji	Obvezni smjera	Izborni studiji	X	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata					5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Uvodno predavanje – općenito o menadžmentu prodaje, organizacijskim funkcijama, aktivnostima i ulogama menadžera prodaje.</li><li>Proces upravljanja prodajom – pojam upravljanja prodajom, proces prodaje i osposobljavanje zaposlenika za rad u prodaji.</li><li>Istraživanje tržišta prodaje – primarno i sekundarno istraživanje tržišta prodaje, razvijanje strategije proizvoda.</li><li>Planiranje prodaje – načini postavljanja i vrste planova u prodaji.</li><li>Oblici prodaje – oblici prodaje prikazani u teoriji i na primjerima iz prakse.</li><li>Razvoj osobne prodaje – pojam i razvoj osobne prodaje. Primjeri iz prakse.</li><li>Organizacija prodaje – organizacija i organizacijska struktura prodajne službe (klasična i suvremena organizacijska struktura na konkretnim primjerima).</li><li>Unapređenje prodaje – načini unapređenja prodaje.</li><li>Prodajna politika i rukovođenje prodajom – pojam prodajne politike i strategije te rukovođenja prodajnom službom. Upravljanje prodajnim timom.</li><li>Odluke o distribuciji. Logistika distribucije.</li><li>Kriteriji izbora ključnih kupaca i zaključivanje prodaje – procesi i kriteriji izbora ključnih kupaca, zaključivanje prodaje i utvrđivanje partnerstva.</li><li>Elektronička trgovina – pojam elektroničke trgovine. Primjeri elektroničke trgovine iz poslovne prakse.</li><li>Određivanje cijena i trgovinska strategija – maloprodajna i veleprodajna cijena, marža, rabat, kasa skonto, primjeri izračuna.</li><li>POS sustavi– pojam POS sustava, osnovne komponente i način funkcioniranja POS sustava u praksi.</li></ol>						

**Ishodi učenja**

Kolegij omogućava razvoj specifičnih i općih kompetencija, znanja i vještina. Specifične kompetencije i vještine razvijaju se u okviru seminarских radova i vježbi, izradom projektnih zadataka prema preferencijama studenata. Cilj kolegija je upoznati studente sa izazovima i konceptima menadžmenta prodaje te specifičnostima ove funkcije menadžmenta u sklopu upravljanja poduzećem. Studenti će nakon odlušanog kolegija i položenog ispita biti u stanju samostalno osmišljavati i obavljati osnovne poslove iz domene upravljanja prodajom u svim kategorijama poduzeća, analizirati proces upravljanja prodajom, identificirati načine postavljanja i vrste planova u prodaji, identificirati različite oblike prodaje, primjenjivati različite oblike organizacijskih struktura prikladnih različitim veličinama i djelatnosti poduzeća, primjenjivati različite oblike unapređenja prodaje, identificirati kriterije za izbor ključnih kupaca, primjenjivati modele, metode i programe menadžmenta prodaje u poslovnoj praksi te rješavati praktične probleme upravljanja prodajnom funkcijom u organizacijama, razumjeti važnost električne trgovine, odrediti trgovinske strategije i kreirati nabavnu, veleprodajnu i maloprodajnu cijenu proizvoda, upravljati razlikom u cijeni, razumjeti rad na POS sustavima u poduzećima.

**Obvezna literatura**

1. Manning, G. L., Reece, B. L., Suvremena prodaja - Stvaranje vrijednosti za kupca, MATE, Zagreb, 2008.
2. Šamanović, J., Prodaja distribucija logistika – teorija i praksa, Ekonomski fakultet Split, Split, 2009.

**Izborna literatura**

1. Ingram,T.N., LaForge, R., Avila, R., Schepker, C.H., Williams, M.R., Sales Management: Analysis and Decision Making, Seventh Edition, Thomson, South-Western, London, 2008.
2. Ingram, T. N., LaForge, R. W., Avila, R. A., Sales Management: Analysis and Decision Making, M.E. Sharpe, 2008.
3. Segetlija, Z., Lamza Maronić, M., Strategija maloprodaje, Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, 1999.

**Struktura nastave:**

Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:	X	Konzultacije:	X	
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:	X	

**Način polaganja ispita**

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

**Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija**

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3206	
Naziv kolegija		<b>MARKETING U TURIZMU</b>



Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski		X	Diplomski					
Ime nositelja kolegija	prof. dr. sc. Vesna Vrtiprah								
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI				
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija		Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata							5 ECTS		
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:		30		
Sadržaj kolegija									
<ol style="list-style-type: none"><li>Osobitosti turističkog tržišta, obilježja turističkih usluga, nositelji potražnje i ponude.</li><li>Potrebe, želje, potražnja.</li><li>Marketinške aktivnosti na mikro i makro planu.</li><li>Razumijevanje marketinškog procesa u ugostiteljstvu, hotelijerstvu i turizmu.</li><li>Strategije upravljanja za uslužne tvrtke.</li><li>Uloga marketinga u strateškom planiranju.</li><li>Razvoj marketinških prilika i strategija u turizmu.</li><li>Marketinški informacijski sustav i istraživanja u turizmu.</li><li>Ponašanja turista pri kupnji.</li><li>Segmentacija turističkog tržišta, odabir ciljnog tržišta i pozicioniranje na turističkom tržištu.</li><li>Razvoj marketinškog spleta u ugostiteljstvu, hotelijerstvu i turizmu.</li><li>Upravljanje proizvodima, odluke o markama, izgradnja odanosti turista putem kvalitete.</li><li>Unutarnji marketing.</li><li>Određivanje cijena proizvoda u ugostiteljstvu, hotelijerstvu i turizmu.</li><li>Distribucijski kanali na turističkom tržištu, putnički agenti, turooperatori, specijalist, hotelski predstavnici, konzorciji, internet itd.</li><li>Komunikacija s ciljnim tržištem.</li><li>Oglašavanje, odnosi s javnošću, unapređenje prodaje, osobna prodaja.</li><li>Elektronički marketing u ugostiteljstvu, hotelijerstvu i turizmu.</li><li>Destinacijski marketing.</li><li>Marketinški plan.</li><li>Primjena i kontrola marketing napora – organiziranje primjenjivanje, vrednovanje i kontroliranje marketinških aktivnosti.</li><li>Modeli organizacije marketinga u turističkim poduzećima.</li></ol>									
Ishodi učenja									



Nakon odslušanog kolegija i položenog ispita studenti će moći: shvatiti presudnu ulogu upravljanja marketingom u turizmu, definirati potrebe i želje turista, vrijednosti koje očekuju i stvoriti zadovoljstvo pomoću kvalitete, upravljati diferencijacijom, kvalitetom usluge, fizičkim okruženjem, zaposlenicima koji su dio usluge, potražnjom, odnosima s klijentima, prikupiti marketinške informacije i upotrijebiti ih pri donošenju poslovnih odluka, identificirati segmente na turističkom tržištu i odabrati ciljno tržište, oblikovati turistički proizvod, izgraditi snažan brend, uspješno se pozicionirati na tržištu, upravljati cijenom turističkog proizvoda, upravljati distribucijskim kanalima, promovirati turistički proizvod, razviti destinacijski marketing, izraditi plan marketinga u turističkom poduzeću i na razini turističke destinacije

#### Obvezna literatura

1. Kotler, P., Bowen, J. T., Makens, J. C., Marketing u ugostiteljstvu, hotelijerstvu i turizmu, MATE, Zagreb, 2010.
2. Middleton, V. T. C., Clarke, J., Marketing in Travel and Tourism, Butterworth Heinemann, Oxford, 2002.

#### Izborna literatura

1. Ružić, D., Marketing u turističkom ugostiteljstvu, Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, 2007.
2. Senečić, J., Grgona, J., Marketing menadžment u turizmu, Mikrorad, Zagreb, 2006.
3. Križman Pavlović, D., Marketing turističke destinacije, Odjel za ekonomiju i turizam „Dr. Mijo Mirković“, Sveučilište Jurja Dobrile, Pula, 2008.
4. Senečić, J., Marketing turističkog gospodarstva, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2005.

#### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:	X	Vježbe:		Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:			Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X

#### Način polaganja ispita

Usmeni		Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	--	---------	---	----------	---

#### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3207	
Naziv kolegija	<b>MENADŽMENT MALIH PODUZEĆA</b>	
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA	
Studijski smjer	MARKETING	
Razina programa	Preddiplomski	X
Diplomski		
Ime nositelja kolegija	izv. prof. dr. sc. Tihomir Luković	
Studijska godina	3.	Semestar
		6./LJETNI



Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera			
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5	ECTS			
Broj sati po semestru		Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30			
Sadržaj kolegija										
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Subjekti malog poduzetništva u RH.</li><li>2. Kriteriji malog poduzetništva u HR, Njemačkoj, EU i SAD.</li><li>3. Prateća legislativa MP.</li><li>4. Uloga MP u ekonomijama.</li><li>5. Snaga MP u RH, analiza uspješnosti.</li><li>6. Prednosti i nedostaci malih i srednjih poduzeća.</li><li>7. Problematika malog i srednjeg poduzetništva u RH.</li><li>8. Trendovi razvoja MP.</li><li>9. Poduzetnik i menadžer, osnovna obilježja.</li><li>10. Pokretanje novog posla: (1) počinjanje od „nule“, (2) kupovanje tvrtke, (3) franšizam.</li><li>11. Izrada poslovnog plana i njegova važnost.</li><li>12. Planiranje, planovi i nadzor.</li><li>13. Temeljni aspekti malog poduzeća.</li><li>14. Marketing MP.</li><li>15. Međuljudski odnosi i informacijski sustav.</li><li>16. Menadžment nabave i zaliha.</li><li>17. Oporezivanje.</li><li>18. Upravljanje rizicima i osiguranje.</li><li>19. Društveno odgovorno poduzetništvo.</li></ol>										
Ishodi učenja										
Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita moći: definirati MP, razumjeti ulogu MP i gospodarskom sustavu HR, Europe i SAD, razumjeti ulogu menadžmenta malog i srednjeg poduzeća, spoznati problematiku kao i načine ulaska u malo i srednje poduzetništvo, spoznati važnost i naučiti izraditi poslovni plan, spoznati sustav odlučivanja za ulazak u malo poduzetništvo i razumjeti sustav upravljanja malom i srednje velikom tvrtkom.										
Obvezna literatura										
1.	Siropolis, N. C., Menedžment malog poduzeća, MATE, Zagreb, 1995.									
2.	Buble, M., Kružić, D., Poduzetništvo-realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRiF, Zagreb, 2006.									
3.	Horvat, Đ., Kovačić, M., Menadžment u malom poduzetništvu, CeraProm, Zagreb, 2004.									
4.	Predavanja, zabilješke, slajdovi sa predavanja									
Izborna literatura										
1.	Watson, J., SME Performance: Separating Myth from Reality, Edward Elgar Publishing Limited, UK, 2010.									
Struktura nastave:										
Predavanja:	X	Seminari i		Vježbe:	X	Samostalni	X			



		radionice:				zadaci:	
Multimedija i Internet:	X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X	
Laboratorij:		Terenska nastava:			Mentorski rad:		
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X		
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM3208						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A6 - ENGLESKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.			
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera	
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
<b>Sadržaj kolegija</b>							
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Negotiations – preparation of and participation in negotiations.</li><li>2. Negotiations - outcomes – preparation of a contract.</li><li>3. Contract - what is a contract, the difference between contract, agreement, protocol of agreement.</li><li>4. Compiling a contract – a sales contract is compiled following conclusions reached during negotiations.</li><li>5. The art of presentation – presentation as an important factor in business life. The terms such as corporative culture and corporative language are introduced. The body language plays an important part in international communication as it reflects cultural diversities.</li><li>6. Organizational skill: organization –related terminology, preparation of relevant documents, events to be organized (meeting, seminar, workshop, conference, convention, congress), bodies involved in the organization.</li><li>7. Practical business communication skills – review.</li></ol>							



### Ishodi učenja

Samostalno sudjelovanje u poslovnim razgovorima/pregovorima koristeći prethodno svladanu stručnu terminologiju, posebno frazeologiju. Detaljno upoznavanje s poslovnom dokumentacijom , pisanje ugovora gdje do izražaja dolazi poznavanje stručne terminologije , preciznost i točnost izražavanja . Posebnosti poslovnog jezika – vokabular i gramatika – dosežu vrlo visok stupanj poznavanja.

Slušanje i razumijevanje:

B2/C1: Samostalno sudjelovanje u poslovnim razgovorima. Razumijevanje uključuje točno i precizno prenošenje poruka i zaključaka.

Čitanje:

B2/C1 : Ekstenzivno čitanje složenijih tekstova iz stručnih časopisa s temama iz poslovnog života; čitanje poslovne dokumentacije, razumijevanje specifičnosti korporativnog jezika.

Govor:

B2/C1 Praktična uporaba poslovne terminologije u stvarnim poslovnim situacijama, iznošenju mišljenja i donošenju zaključaka. Aktivno sudjelovanje u sastancima. Sposobnost prekidanja razgovora pravilnom uporabom frazeologije. Vođenje poslovnog sastanka- otvaranje, poziv na diskusiju, sažetak zaključaka, zatvaranje sastanka.

Pisanje:

B2/C1: Sastavljanje ugovora što podrazumijeva korištenje specifičnosti poslovnog jezika – vokabulara i gramatike. Pisanje opširnijih izvješća – primjena korporativnog jezika – žanra.

### Obvezna literatura

1. Hughes, J., Naunton, J., Business Result, Intermediate Student's Book, Oxford University Press, Oxford, 2012.
2. The Economist, weekly newspaper
3. Špiljak, V., Ivir, V., Hrvatsko-engleski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2008.
4. CD-ROM The Interactive Workbook

### Izborna literatura

1. Rogers, L., Skills for Business Studies, Oxford University Press, Oxford, 2012.
2. Harding, K., Going International, Intermediate Student's Book, Oxford University Press, Oxford, 2003.
3. Lipec, M., Poslovni i protokolarni engleski, Mozaik knjiga, Zagreb, 2003.
4. [www.askoxford.com](http://www.askoxford.com)
5. [www.bbc.com](http://www.bbc.com)
6. [www.unidu.hr/DUEL](http://www.unidu.hr/DUEL)

### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
Način polaganja ispita							



Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3209										
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A6 - NJEMAČKI JEZIK</b>										
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA										
Studijski smjer	MARKETING										
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski								
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.			Sandra Didović Baranac, prof.							
Studijska godina	3.		Semestar	6./LJETNI							
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS					
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15					
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Einblick in die Geschäftswelt; Wirtschaftsbranchen im Aufschwung.</li><li>2. Das Bankwesen; Banken (Kreditinstitute/Geldinstitut).</li><li>3. Geschichte der Banken und Finanzmärkte.</li><li>4. Geschichte des Geldes. Geldfunktionen; Geldarten.</li><li>5. Bankgeschäfte - Zahlungsverkehrsgeschäfte (Zahlungsformen und -arten).</li><li>6. Dienstleistungen einer Bank - Kreditvergabe, der Verwaltung von Spareinlagen.</li><li>7. Handel und Verwahrung von Wertpapiere.</li><li>8. Börse; Regeln an der Börse.</li><li>9. Messen - Die wichtigsten Messeplätze; Aufbau einer Messe - Leitfaden für Aussteller: Messe - Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung.</li><li>10. Kundengespräche. Messeauswertung.</li></ol>										

Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje i unaprjeđenje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija studenata na njemačkom jeziku uvježbavanjem njemačke terminologije vezane za aktualne ekonomsko-poslovne teme: financije, bankarstvo, bankarski sustavi, potvrde o solventnosti, likvidnosti i kreditnoj sposobnosti klijenta, odobravanje kredita, novčarstvo, vrste novca, uvjeti plaćanja i njihovo mijenjanje, vrijednosni papiri, mjenice, burza, izlaganja na sajmovima i slično. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini B2 prema C1:

Razumijevanje / Slušanje

B 2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako mi je tema barem donekle poznata. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Mogu razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.



C 1: Mogu razumjeti dugačak govor čak i kad nije jasno strukturiran i kad veze među rečenicama nisu jasno iskazane, već se samo podrazumijevaju. Mogu bez prevelika napora razumjeti televizijske programe i filmove.

#### Čitanje

B 2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Mogu razumjeti suvremenu književnu prozu.

C 1: Mogu razumjeti dugačke i kompleksne činjenične i književne tekstove te prepoznati stilske različitosti. Mogu razumjeti specijalizirane članke i duže tehničke upute, čak i kad se ne odnose na moje područje.

#### Govor i govorna interakcija

B 2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

C 1: Mogu se tečno i spontano izražavati bez vrlo očitog traženja odgovarajućih riječi. Mogu fleksibilno i učinkovito koristiti jezik u društvenim i poslovnim situacijama. Mogu precizno izraziti svoje ideje i mišljenja te se svojim doprinosom spretno uključiti u raspravu drugih govornika.

#### Govorna produkcija

B 2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

C 1: Mogu iznijeti jasan, podroban opis složenih činjenica, povezujući tematske cjeline, razvijajući određene misli i zaokružujući izlaganje odgovarajućim zaključkom.

#### Pisanje

B 2: Mogu napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Mogu napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Mogu napisati pismo u kojemu jasno izražavam značenje koje osobno pridajem određenim događajima i iskustvima.

C 1: Mogu se izraziti jasnim, dobro strukturiranim tekstom te obrazlagati svoja stajališta. Mogu pisati o složenim temama u pismu, sastavu ili izvještaju naglašavajući ono što smatram važnim. Mogu odabrati stil koji odgovara čitatelju kojem je to namijenjeno.»

#### Obvezna literatura

1.	Kraljev, V., Einblick in die Geschäftswelt - Blickpunkt: Bankwesen, Školska knjiga, Zagreb, 1996.
2.	Čičin-Šain-Buljan, M., Kosanović, J., Štampalija, A., Poslovni njemački 2., IV. izmijenjeno izdanje, Mikrorad, Zagreb, 2009.
3.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika). <a href="http://www.kreditvergleich.com/schufafrei/kredit-ohne-bankauskunft">http://www.kreditvergleich.com/schufafrei/kredit-ohne-bankauskunft</a> <a href="http://www.planet-wissen.de/wissen_interaktiv/zeitreise_geld.jsp">http://www.planet-wissen.de/wissen_interaktiv/zeitreise_geld.jsp</a> <a href="http://www.geldgeschichte.de/einfuehrungggs.aspx">http://www.geldgeschichte.de/einfuehrungggs.aspx</a> <a href="http://www.faz.net/aktuuell/wirtschaft/wirtschaftswissen/die-geschichte-des-geldes-von-der-muschel-zum-papier-11066486.html">http://www.faz.net/aktuuell/wirtschaft/wirtschaftswissen/die-geschichte-des-geldes-von-der-muschel-zum-papier-11066486.html</a>



	<a href="http://www.messe.at/kalender/index.html?modus=1">http://www.messe.at/kalender/index.html?modus=1</a> <a href="http://www.fierabolzano.it/doc/messeleitfaden_deu.pdf">http://www.fierabolzano.it/doc/messeleitfaden_deu.pdf</a>						
<b>Izborna literatura</b>							
1.	Rodek, S., Kosanović, J. Njemačko hrvatski poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2004.						
2.	Rodek, S., Hrvatsko njemački poslovni rječnik, Masmedia, Zagreb, 2009.						
3.	Uročić, M., Hurm, A., Njemačko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1994.						
4.	Jakić, B., Hurm, A., Hrvatsko-njemački rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 1991.						
5.	Lončarević, B., Švaljek, S., Faber, Ž., Njemačko-hrvatski ekonomski rječnik, Faber i Zgombić Plus, Zagreb, 2000.						
6.	Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.						
7.	Glovacki - Bernardi, Z., Osnove njemačke gramatike, Školska knjiga, Zagreb, 1996.						
8.	Schulz, G., Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika.						
<b>Struktura nastave:</b>							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		
<b>Način polaganja ispita</b>							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
<b>Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija</b>							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							

Kod	EPM3210												
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A6 - TALIJANSKI JEZIK</b>												
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA												
Studijski smjer	MARKETING												
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski										
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.			Zrinka Režić Tolj, prof.									
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI								
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera							
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS							
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15							
Sadržaj kolegija													



1. Comunicazione con uffici e comitive d'affari - stabilire la collaborazione d' affari.
2. Lettere varie - lettere di carattere personale, annunci, curriculum vitae, referenze, offerte di lavoro.
3. Lettere contabili – pagamento acconto, fatture, saldo attivo e passivo, sollecitare pagamenti, conti sbagliati, richieste di risarcimento.
4. Reclami – rispondere alle lagnanze.

#### Ishodi učenja

Cilj kolegija je razvijanje i usvajanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina i kompetencija na talijanskom jeziku, a naročito razvijanje sposobnosti poslovne korespondencije na talijanskom jeziku. Teme: komunikacija s turističkim agencijama i poslovnim skupinama, razne vrste pisama i obračuni, reklamacije te obrasci i informacijski materijal. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini B2 prema C1: Razumijevanje / Slušanje

B2: Mogu razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju o poznatoj temi. Mogu razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima.

C1: Mogu razumjeti dugačak govor čak i kad nije jasno strukturiran i kad veze među rečenicama nisu jasno iskazane, već se samo podrazumijevaju.

#### Čitanje

B2: Mogu čitati članke i izvještaje koji obraduju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja.

C1: Mogu razumjeti dugačke i složene tekstove, specijalizirane članke i duže tehničke upute.

#### Govor i govorna interakcija

B2: Mogu komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Mogu aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

C1: Mogu se tečno i spontano izražavati i učinkovito koristiti jezik u društvenim i poslovnim situacijama precizno izražavajući svoje ideje i mišljenje.

#### Govorna produkcija

B2: Mogu jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa.

Mogu objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

C1: Mogu iznijeti jasan, podroban opis složenih činjenica, povezujući tematske cjeline, razvijajući određene misli i zaokružujući izlaganje odgovarajućim zaključkom.

#### Pisanje

B2: Mogu napisati jasan i detaljan tekst o brojnim temama. To podrazumijeva i prenošenje informacija ili navođenje razloga za ili protiv određenog stajališta.

C1: Mogu se izraziti jasnim, dobro strukturiranim tekstom te obrazlagati svoja stajališta. Mogu pisati o složenim temama u pismu, sastavu ili izvještaju naglašavajući ono što smatraju važnim. Mogu odabrati stil koji odgovara čitatelju kojemu je to namijenjeno.

#### Obvezna literatura

1. Miškulin Čubrić, D., Corrispondenza commerciale turistico – alberghiera italiana, Školska knjiga, Zagreb, 2002.



2.	Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.
3.	Jernej, J., Talijanska konverzacijska gramatika, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
4.	Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

Izborna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Golac, V., Piccolo vocabolario dell'italiano degli affari, Mikrorad, Zagreb, 2006.                      |
| 2. | Luppi-Jernej, Talijansko-hrvatski i hrvatsko talijanski poslovni rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2000. |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3211						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK A6 - FRANCUSKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.				Perica Domijan, prof.		
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija	<p>1. Les personnes juridiques: droits, obligations, biens, responsabilité. Droits et obligations des personnes juridiques. Responsabilité pénale et civile. La propriété. 2. Vie et mort des entreprises et des sociétés. L'entreprise individuelle.</p>						



La société à responsabilité limitée (SARL).

Dissolution, liquidation, reprise.

3. Les relations professionnelles à l'intérieur de l'entreprise.

Engager un salarié.

Le contrat de travail.

Représentation du personnel et conflits sociaux.

La rupture du contrat de travail.

4. Clients, partenaires et concurrents.

La protection des consommateurs.

Réclamations et réparations.

Activités des entreprises: les contrats.

Les règles de la concurrence.

5. Les relations entre les entreprises et les pouvoirs publics.

La fiscalité et les charges sociales.

Les aides publiques.

Les relations entre l'entreprise et l'État (ou l'UE).

Les entreprises et la justice.

#### Ishodi učenja

Po završetku kolegija studenti će biti sposobni: razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, te razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, koristiti se odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama, koncizno i jasno se izražavati i raspravljati unutar stručnih tema koje se javljuju u poslovnom okruženju, a vezane su za teme iz sadržaja, samostalno se služiti stručnom literaturom na stranom jeziku.

Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini B2 prema C1. Bit će sposobni:

Razumijevanje / Slušanje

B 2: Razumjeti duže govore i predavanja te pratiti čak i složenu argumentaciju ako im je tema barem donekle poznata. Razumjeti veći dio TV vijesti i programa koji se bave tekućim događajima. Razumjeti većinu filmova na standardnom jeziku.

C 1: Razumjeti dugačak govor čak i kad nije jasno strukturiran i kad veze među rečenicama nisu jasno iskazane, već se samo podrazumijevaju. Bez prevelika napora razumjeti televizijske programe i filmove.

Čitanje

B 2: Čitati članke i izvještaje koji obrađuju suvremene probleme u kojima pisac zauzima određena stajališta ili izražava određena mišljenja. Razumjeti suvremenu književnu prozu.

C 1: Razumjeti dugačke i kompleksne činjenične i književne tekstove te prepoznati stilske različitosti. Razumjeti specijalizirane članke i duže tehničke upute, čak i kad se ne odnose na njihovo područje.

Govor i govorna interakcija

B 2: Komunicirati dovoljno tečno i spontano, što omogućuje normalnu interakciju s izvornim govornikom. Aktivno sudjelovati u raspravama unutar poznatih situacija obrazlažući i braneći svoja stajališta.

C 1: Tečno i spontano se izražavati bez vrlo očitog traženja odgovarajućih riječi. Fleksibilno i učinkovito koristiti jezik u društvenim i poslovnim situacijama. Precizno izraziti svoje ideje i mišljenja te se svojim doprinosom spretno uključiti u raspravu drugih govornika.



### Govorna produkcija

B 2: Jasno i podrobno govoriti o mnogim temama vezanim uz područje vlastitoga interesa. Objasniti svoja stajališta o nekoj aktualnoj temi navodeći prednosti i nedostatke raznih pristupa.

C 1: Iznijeti jasan, podroban opis složenih činjenica, povezujući tematske cjeline, razvijajući određene misli i zaokružujući izlaganje odgovarajućim zaključkom.

### Pisanje

B 2: Napisati jasan, podroban tekst o velikom broju tema s područja svog interesa. Napisati sastav ili izvještaj prenoseći informaciju ili navodeći razloge za ili protiv određenog stajališta. Napisati pismo u kojem jasno izražavaju značenje koje osobno pridaju određenim događajima i iskustvima.

C 1: Izraziti se jasnim, dobro strukturiranim tekstom te obrazlagati svoja stajališta. Pisati o složenim temama u pismu, sastavu ili izvještaju naglašavajući ono što smatraju važnim. Odabratи stil koji odgovara čitatelju kojem je to namijenjeno.

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Soignet, M., Le Français juridique, Hachette FLE, Paris , 2003.                                   |
| 2. | Penfornis, J-L., Vocabulaire progressif du français des affaires, CLE International, Paris, 2004. |
| 3. | Materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika.      |

### Izborna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Binon, J., Verlinde, S., Van Dyck, J., Bertels, A., Dictionnaire d'apprentissage du français des affaires, Didier, Paris, 2000. |
| 2. | Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.   |
| 3. | Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.  |
| 4. | Dictionnaire unilingue de français, Larousse, Paris, 2000.  |

### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3212	
-----	---------	--



Naziv kolegija	POSLOVNI STRANI JEZIK A6 - ŠPANJOLSKI JEZIK						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Daniela Falkoni Mjehović, prof.						
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS	
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Normas en la empresa - expresar obligación, expresar prohibición, hablar de la salud, reglamentos de seguridad y normas de empresa, hablar de la motivación de los trabajadores.</li><li>2. Dinero - expresar posibilidad, expresar necesidad o conveniencia hablar de la banca y las finanzas, solicitar o conceder un crédito bancario, publicidad de entidades bancarias.</li><li>3. Salones y ferias - describir situaciones en el pasado, valorar en pasado, expresar creencias equivocadas.</li><li>4. Internet - internet como medio de comunicación empresarial, páginas web, e-mails, expresar finalidad, deseos, intenciones, necesidad, preferencia y conveniencia.</li></ol>						
Ishodi učenja							
Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na španjolskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: razgovor o zdravlju i zdravstvenom osiguranju, motivacija za rad, organiziranje i predstavljanje proizvoda na raznim sajmovima, financije, platni promet, bankarski sektor, krediti i hipoteke, osiguravajuća društva i sl.							
Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja španjolskog jezika na razini A2 prema B1.							
Razumijevanje / Slušanje							
A2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.							
B1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreće na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.							
Čitanje							
A2: Student može čitati kratke i jednostavne tekstove. Može pronaći informacije u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi i razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.							
B1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomske struke. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.							
Govor i govorna interakcija							
A2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i							



neposrednu razmjenu informacija. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima. B1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).						
Govor i govorna produkcija A2: Može jednostavnim jezikom opisati svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudе, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje i svoje (buduće) radno mjesto. B1: Student može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovнog događaja, te opisati svoje reakcije.						
Pisanje A2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo. B1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisuјуći svoje doživljaje i dojmove.						
Obvezna literatura						
1. González, M., Martín, F., Rodrigo C., Verdía, E., Socios nueva edición 2 - Libro del alumno, Difusión, Barcelona, 2007. 2. Castro, F., Uso de la Gramática Española – intermedio, Edelsa, 2007.						
Izborna literatura						
1. Vinja, V., Španjolsko – hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005. 2. Božanić, C., Hrvatsko – španjolski praktični rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2005. 3. Juan, O. M. de Prada, Zaragoza, A., En equipo.es 2, Edinumen, Madrid, 2008. 4. Romero Dueñas, C., Gómez Hermoso, A., Cervera Vélez, A., Competencia gramatical en Uso A2, Edelsa, Madrid, 2007. 5. Razni edukativni materijali s internet <a href="http://www.cervantes.es">www.cervantes.es</a> <a href="http://www.auladeeconomia.com">www.auladeeconomia.com</a> <a href="http://www.haganegocios.com">www.haganegocios.com</a>						
Struktura nastave:						
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:
Multimedija i Internet:	X		Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:	
Način polaganja ispita						
Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X	
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija						



Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3213										
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B6 - ENGLESKI JEZIK</b>										
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA										
Studijski smjer	MARKETING										
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski								
Ime nositelja kolegija	Tereza Matić Ivušić, prof.			Nikolina Lubura, prof.							
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI						
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera						
ECTS koeficijent opterećenja studenata							2,5 ECTS				
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15					
Sadržaj kolegija											
JEZIČNE STRUKTURE	BUSINESS TOPICS			BUSINESS SKILLS							
<ul style="list-style-type: none"><li>• Indirect questions and statements</li><li>• Conditionals</li><li>• Gerunds and infinitives</li><li>• Narrative tenses – past simple and cont, present perfect and past perfect</li><li>• Relative clauses</li><li>• Passives</li><li>• Idioms</li><li>• Modals of probability + vokabular / tense revision</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Employment</li><li>• Trade</li><li>• Quality</li><li>• Ethics</li><li>• Leadership</li><li>• Innovation</li><li>• Competition</li></ul>			<ul style="list-style-type: none"><li>• Managing meetings</li><li>• Negotiating</li><li>• Complaining</li><li>• Problem solving</li><li>• E-mails</li><li>• Decision making</li><li>• Presentations</li></ul>							
Ishodi učenja											
Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja engleskog jezika na razini B1.											
Razumijevanje / Slušanje											
B 1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susrećem na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.											
Čitanje											



B 1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomske struke. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.

Govor i govorna interakcija

B 1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojemu se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).

Govor i govorna produkcija

B 1: Može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige ili filma ili tijek nekog privatnog ili poslovнog događaja, te opisati svoje reakcije.

Pisanje

B 1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

Obvezna literatura

1. Cotton, Falvey, Kent, Market Leader, Intermediate, Longman, Harlow, 2002.
2. Rogers, Market Leader, Intermediate Practice File, Longman, Harlow, 2002.

Izborna literatura

1. Murphy, R., English Grammar in Use, Cambridge, 1995.
2. Redman S., Shaw E., Vocabulary in Use Intermediate. Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
3. Kennedy-Isen K., The Write Path, Intermediate. Kelly Paperback, Fort Worth, 2001.
4. Rosenberg, V. M., Reading, Writing, Thinking: Critical Connections, Random House, Inc., New York, 1989.
5. Radoš – Meler, Englesko-hrvatski rječnik nazivlja u marketingu, Ekonomski fakultet Osijek, Osijek, 2002.
6. MacAndrew, R., Martinez, R., Instant Discussions. Thomson Learning, London, 2003.

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.



Kod	EPM3214						
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B6 - NJEMAČKI JEZIK</b>						
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA						
Studijski smjer	MARKETING						
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski				
Ime nositelja kolegija	Marija Gjurašić, prof.			Sandra Didović Baranac, prof.			
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera		
ECTS koeficijent opterećenja studenata						2,5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15	
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Begrüßung mit unterschiedlicher Vertrautheit von Bekannten, Kollegen, Firmenbesuchern.</li><li>Argumenitieren: pro &amp; contra. Fehlentscheidungen. Kommunikationspsychologie.</li><li>Visums- und Einreisebestimmungen. Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigung. Anmeldung am Wohnort.</li><li>Flohmarkt. Messe. Messegespräche. Angebotsschwerpunkte.</li><li>Wohnungsrenovierung: Werkzeuge, Material, Organisation und Ablauf.</li><li>Wachstum der Firma als Chance und Problem. Konsum als Verlockung.</li><li>Krankenversicherung &amp; Sozialversicherung. Gebühren. Fehl- und Krankentage.</li><li>Gespräche: Konventionen, Hemmungen, Bedenken.</li><li>Familierat/Betriebsrat: Zusammenleben, Mitbestimmung (Arbeitsrechte).</li><li>Evaluieren. Stellungnahmen abgeben. Vereinfachung der „schweren“ (?) deutschen Sprache.</li></ol>						
Ishodi učenja	<p>Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na njemačkom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: komuniciranje s kolegama i partnerima, argumentiranje, izražavanje vlastitih stavova, ishodjenje viza i radnih dozvola, prijava boravka, posjete sajmovima, potrošački mentalitet, zdravstveno i socijalno osiguranje, prava radnika i sl. Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja njemačkog jezika na razini B1.</p> <p>Razumijevanje / Slušanje</p> <p>B 1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susrećem na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.</p>						



### Čitanje

B 1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomske struke. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.

### Govor i govorna interakcija

B 1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojemu se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobi, posao, putovanja i tekuće događaje).

### Govor i govorna produkcija

B 1: Može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige ili filma ili tijek nekog privatnog ili poslovнog događaja, te opisati svoje reakcije.

### Pisanje

B 1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisući svoje doživljaje i dojmove.

### Obvezna literatura

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Becker, N., Braunert, J., Alltag, Beruf & Co. 6, Max Hueber Verlag, 2011.  |
| 2. | Macaire, D., Nicolas, G., Wirtschaftsdeutsch für Anfänger. Grundstufe. Lehr- und Arbeitsbuch. Klett, Edition Deutsch, Neuauflage, 2006.  |
| 3. | Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika) (prema izboru nastavnika):<br><a href="http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm">http://www.goethe.de/ins/in/mum/lrn/deu/spk/mdwir/deindex.htm</a><br><a href="http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html">http://www.dw-world.de/dw/0,,9571,00.html</a> |

### Izborna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Marčetić, T., Pregled gramatike njemačkog jezika, Školska knjiga, Zagreb, 1999.                 |
| 2. | Fandrych, Tallowitz, Klipp und Klar, Klett, Stuttgart, 2008. – zbirka vježbi iz gramatike.      |
| 3. | Medić, I., Kleine Deutsche Grammatik, XX. izdanje, Školska knjiga, Zagreb, 1995.                |
| 4. | Schulz, G., Grammatik der deutschen Sprache. Max Hueber Verlag, 1995. ili neka druga gramatika. |

### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.



Kod	EPM3215								
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B6 - TALIJANSKI JEZIK</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	Jasenka Maslek, prof.			Zrinka Režić Tolj, prof.					
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI				
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera				
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS			
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15			
Sadržaj kolegija	<ol style="list-style-type: none"><li>Informazioni - lessico legato alla richiesta di informazioni.</li><li>Alla polizia - all'ufficio doganale dell'aeroporto, dare consigli o suggerimenti, cronache nei giornali, come denunciare un furto.</li><li>All' ospedale - pronto soccorso, modelli per assistenza medica all'estero, in farmacia.</li><li>Al ristorante - esprimere condizioni, ordinare piatti.</li><li>Città d'arte e musei - lessico dell'arte.</li></ol>								
Ishodi učenja	<p>Cilj kolegija je razvijanje pismenih i usmenih komunikacijskih vještina na talijanskom jeziku. Teme su iz svakodnevnog privatnog i poslovnog života: pitanje i davanje različitih informacija. Situacije na policiji, u bolnici, restoranu. Gradovi umjetnosti i muzeji.</p> <p>Ishod učenja podrazumijeva, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postizanje znanja, vještina i kompetencija znanja talijanskog jezika na razini A2 prema B1.</p> <p><b>Razumijevanje / Slušanje</b></p> <p>A2: Student može razumjeti fraze i najčešće korištene riječi iz područja neposrednog osobnog interesa. Može shvatiti osnovno značenje kratkih, jasnih i jednostavnih poruka i javnih obavijesti.</p> <p>B1: Student može razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreće na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Može razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.</p> <p><b>Čitanje</b></p> <p>A2: Student može čitati kratke i jednostavne tekstove. Može pronaći informacije u jednostavnim, svakodnevnim pisanim materijalima kao što su oglasi, prospekti, jelovnici i vozni redovi i razumjeti kratka, jednostavna osobna ili poslovna pisma.</p> <p>B1: Može razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomskih strukture. Može razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.</p>								



### Govor i govorna interakcija

A2: Može komunicirati u jednostavnim i uobičajenim situacijama koje zahtijevaju jednostavnu i neposrednu razmjenu informacija. Može sudjelovati u vrlo kratkim privatnim i poslovnim razgovorima.

B1: Može se snalaziti u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Može se, bez pripreme, uključiti u razgovor o temama koje su mu poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose na svakodnevni privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobи, posao, putovanja i tekuće događaje).

### Govor i govorna produkcija

A2: Može jednostavnim jezikom opisati svoju obitelj, kolege ili buduće poslovne partnere i druge ljudе, svoje životne i (buduće) radne uvjete, svoje obrazovanje i svoje (buduće) radno mjesto.

B1: Student može jednostavno povezivati rečenice kako bi opisao doživljaje i događaje. Može ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Može ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovnog događaja, te opisati svoje reakcije.

### Pisanje

A2: Može pisati kratke, jednostavne bilješke i poruke. Može napisati vrlo jednostavno osobno ili poslovno pismo.

B1: Može napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Može napisati jednostavno osobno ili poslovno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

### Obvezna literatura

1. Balarin, E., Bergotti, P., Destinazione Italia, l' italiano per operatori turistici, Bonacci editore, Roma, 2005.
2. Spikic, A., Dizionario Compatto Zanichelli Croato, Croato Italiano / Italiano Croato, Zanichelli, 2001.
3. Jernej, J., Talijanska gramatika za svakoga, Školska knjiga, Zagreb, 2005.
4. Manella, C., Ecco! Grammatica italiana, Progetto lingua, Firenze, 1998.-2000.

### Izborna literatura

1. Razni aktualni interaktivni, edukativni materijali s interneta (kreirani i korišteni od izvornih govornika), prema izboru nastavnika.

### Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		Konzultacije:		X
Laboratorij:			Terenska nastava:		Mentorski rad:		

### Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

### Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.



Kod	EPM3216								
Naziv kolegija	<b>POSLOVNI STRANI JEZIK B6 - FRANCUSKI JEZIK</b>								
Studijski program	POSLOVNA EKONOMIJA								
Studijski smjer	MARKETING								
Razina programa	Preddiplomski	X	Diplomski						
Ime nositelja kolegija	Ariana Violić-Koprivec, prof.			Perica Domijan, prof.					
Studijska godina	3.			Semestar	6./LJETNI				
Status kolegija	Obvezni studija	Obvezni smjera	Izborni studija	X	Izborni smjera				
ECTS koeficijent opterećenja studenata					2,5	ECTS			
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	15			
Sadržaj kolegija	<p>1. Concevoir un produit touristique. L'offre d'hébergement et de restauration – prestations et tarifs hôteliers, farfait, formule, feuillet des formes d'hébergement.</p> <p>2. Assurer la vente et l'après-vente. La vente des prestations et des services – tract publicitaire, réservation hôtelière, demande de cotation. Le paiement – facture, billets électroniques en ligne, conditions d'annulation et de remboursement, conditions de réservation et de facturation. Les réclamations.</p> <p>3. Promouvoir le produit et fidéliser le client. Promouvoir l'entreprise, son image, ses produits – textes promotionnels, annonce publicitaire. Connaître et faire connaître le pays – l'image et les atouts d'une destination: l'histoire, les gens, le climat... Fidéliser le client – questionnaire de qualité.</p>								
Ishodi učenja	<p>Po završetku kolegija studenti će biti sposobni razumjeti stručni tekst iz područja navedenih u sadržaju kolegija, razlučiti bitne elemente u složenom stručnom tekstu, te se koristiti odgovarajućim stručnim nazivljem i frazama. Studenti će, prema Zajedničkom europskom referentnom okviru za jezike, postići znanja, vještine i kompetencije znanja francuskog jezika na razini B1. Bit će sposobni:</p> <p><b>Razumijevanje / Slušanje</b> B 1: Razumjeti glavne misli jasnog standardnog razgovora o poznatim temama s kojima se redovito susreću na poslu, u školi, u slobodno vrijeme itd. Razumjeti glavne poruke mnogih radijskih i televizijskih programa o tekućim događajima ili temama od osobnog i profesionalnog interesa ako su iskazane relativno polako i razumljivo.</p> <p><b>Čitanje</b> B 1: Razumjeti tekstove koji su uglavnom pisani običnim jezikom ili jezikom ekonomske struke. Razumjeti opis događaja, osjećaja i želja u osobnim i poslovnim pismima.</p> <p><b>Govor i govorna interakcija</b> B 1: Snalaziti se u većini situacija koje se mogu pojaviti tijekom putovanja kroz područje na kojem se taj jezik govori. Uključiti se, bez pripreme, u razgovor o temama koje su im poznate, koje su od osobnog interesa, a odnose se na svakodnevni, privatni ili poslovni život (npr. na obitelj, hobи, posao, putovanja i</p>								



tekuće događaje).

Govor i govorna produkcija

B 1: Jednostavno povezivati rečenice kako bi opisali doživljaje i događaje, svoje snove, nade i težnje. Ukratko obrazložiti i objasniti svoja privatna ili poslovna stajališta i planove. Ispričati priču ili prepričati sadržaj knjige, filma ili tijek nekog privatnog ili poslovnog događaja, te opisati svoje reakcije.

Pisanje

B 1: Napisati jednostavan vezani tekst o poznatoj temi ili temi od osobnog interesa. Napisati jednostavno poslovno ili osobno pismo opisujući svoje doživljaje i dojmove.

Obvezna literatura

- |    |  |
|----|--|
| 1. | Calmy, A-M., Le Français du tourisme, Hachette FLE, Paris , 2004.  |
| 2. | Penfornis, J. L., Communication progressive du français des affaires – niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2010. |
| 3. | Razni aktualni materijali s interneta, kreirani i korišteni od izvornih govornika, prema izboru nastavnika                   |

Izborna literatura

- |    |   |
|----|---|
| 1. | Gregoire, M., Grammaire progressive du français - niveau intermédiaire, CLE International, Paris, 2003.               |
| 2. | Corsain, M., Grandet, E., Parizet, M. L., Activités pour le Cadre commun - niveau B1, CLE International, Paris, 2005. |
| 3. | Horetzky, E., Précis pratiques de grammaire français, Školska knjiga, Zagreb, 1989.                                   |
| 4. | Putanec, V., Francusko-hrvatski rječnik, Školska knjiga, Zagreb, 2003.  |
| 5. | Dictionnaire unilingue de français, Larousse, Paris, 2000.  |

Struktura nastave:

Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:			Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	

Način polaganja ispita

Usmeni	X	Pismeni	X	Kolokvij	X
--------	---	---------	---	----------	---

Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.

Kod	EPM3217	*neaktivan kolegij
-----	---------	--------------------



Naziv kolegija		<b>POSLOVNO ODLUČIVANJE - * neaktivan kolegij</b>					
Studijski program		POSLOVNA EKONOMIJA					
Studijski smjer		MARKETING					
Razina programa		Preddiplomski	X	Diplomski			
Ime nositelja kolegija		izv. prof. dr. sc. Ivona Vrdoljak Raguž					
Studijska godina		3.		Semestar	6./LJETNI		
Status kolegija	Obvezni studija		Obvezni smjera		Izborni studija	X	Izborni smjera
ECTS koeficijent opterećenja studenata						5	ECTS
Broj sati po semestru	Predavanja:	30	Seminari:		Vježbe:	30	
Sadržaj kolegija							
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Odluke i odlučivanje.</li><li>2. Poslovno odlučivanje.</li><li>3. Proces odlučivanja.</li><li>4. Interdisciplinarni aspekt odlučivanja.</li><li>5. Teorije odlučivanja.</li><li>6. Racionalno odlučivanje – problem racionalnosti u odlučivanju.</li><li>7. Okolina u kojoj se odlučuje.</li><li>8. Vrijednosti i odlučivanje.</li><li>9. Subjektivni čimbenici odlučivanja</li><li>10. Perspektive grupnog odlučivanja. Individualno i grupno odlučivanje. Prednosti i nedostaci.</li><li>11. Moć donositelja odluke.</li><li>12. Modeli i tehnike odlučivanja. Prednosti i ograničenja upotrebe modela u odlučivanju.</li><li>13. Implementiranje odluke.</li><li>14. Perspektive managerskog odlučivanja.</li><li>15. Tehnologije kao potpora managerskom odlučivanju.</li></ol>							
Ishodi učenja							
Studenti će nakon odslušanog kolegija i položenog ispita biti sposobni razlikovati sve temeljne načine odlučivanja uz primjenu različitih modela i tehnika odlučivanja u suvremenom poslovanju te korištenje suvremenih informacijskih sustava kao temeljne podrške individualnom i grupnom poslovnom odlučivanju.							
Obvezna literatura							
1.	Sikavica, P. Bebek, B., Skoko, H., Tipurić, D., Poslovno odlučivanje, II. izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Informator, Zagreb, 1999.						
Izborna literatura							
1.	Thaler, R. H., Sunstein, C. R., Poticaj, Moguće je donositi bolje odluke o zdravlju, bogatstvu i sreći,						



	Planetopija, Zagreb, 2009.						
2.	Baračkai, Z., Majstor i kalfa, Sinergija, Zagreb, 2005.						
Struktura nastave:							
Predavanja:	X	Seminari i radionice:		Vježbe:	X	Samostalni zadaci:	X
Multimedija i Internet:		X	Obrazovanje na daljinu:		X	Konzultacije:	X
Laboratorij:			Terenska nastava:			Mentorski rad:	X
Način polaganja ispita							
Usmeni	X	Pismeni		X	Kolokvij		X
Praćenje kvalitete i uspješnosti izvedbe kolegija							
Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije temeljeno na upitnicima te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Sveučilišta u Dubrovniku. Evaluacija kolega iz struke. Samoopažanje, analize i korekcije.							