



# MEĐIMURSKO VELEUČILIŠTE U ČAKOVCU

## MEĐIMURJE UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES IN ČAKOVEC

### SYLLABUS KOLEGIJA

AKADEMSKA GODINA: 2024./2025.

#### 1. OPĆE INFORMACIJE O KOLEGIJU

1.1. Naziv kolegija	POSLOVNO PREGOVARANJE I KOMUNICIRANJE			
1.2. Studijski program/i	Stručni prijediplomski studij Menadžment turizma i sporta			
1.3. Status kolegija (O, I)	O	1.6. Način izvođenja nastave (broj sati)	Predavanja	30
1.4. Šifra kolegija			Vježbe	30
1.5. Kratica kolegija			Seminar	
1.6. Semestar	III.		E-učenje	
1.7. Bodovna vrijednost (ECTS)	5	1.7. Mjesto i vrijeme održavanja nastave	Prostorije Međimorskog veleučilišta u Čakovcu, prema rasporedu objavljenom na mrežnim stranicama.	

#### 2. NASTAVNO OSOBLJE

2.1. Nositelj/i-zvanje		kontakt	
		kontakt	
2.2. Asistent/i-zvanje		kontakt	
		kontakt	
2.3. Izvođač/i-zvanje	dr.sc. S.Tošić Grlač	kontakt	sonja.tosic.grlac@gmail.com
		kontakt	

#### 3. OPIS KOLEGIJA

3.1. Ciljevi kolegija	<p>Usvajanje općih znanja potrebnih za uspješniju interpersonalnu komunikaciju u poslovnom okruženju i djelotvorno oblikovanje poruka u javnoj i pisanoj komunikaciji, kao i prilikom prezentiranja informacija. Stjecanje potrebnih znanja i vještina iz važnih primijenjenih područja poslovnog komuniciranja, kao što su izvođenje prezentacija, komunikacija u prodaji, pregovaranje, vođenje sastanaka, intervjuiranje, elektronički posredovana komunikacija itd. Stjecanje veće razine kompetencije za različite vrste komunikacijskih aktivnosti u akademskom i poslovnom okruženju u kontekstu individualnih i kulturalnih razlika.</p>
3.2. Uvjeti za upis i polaganje kolegija	
3.3. Ishodi učenja	<p>Studenti će nakon uspješno savladanog kolegija moći:</p> <p>11 - Spoznati ulogu i značaj komuniciranja i pregovaranja kao profesionalne kompetencije s osnovnim karakteristikama, zakonitostima i dinamikom komunikacijskog procesa i vještina pregovaranja.</p> <p>12 - Razvijanje sposobnosti prilagođavanja vrste razgovora situaciji, različitostima sugovornika ili željenom cilju u poslovnim situacijama.</p> <p>13 - Primjena metoda i principa poslovnog pregovaranja; analiziranje i sintetiziranje strategija i taktika pregovaranja, organiziranje i vođenje pozicijskih i principijelnih pregovora, kritičko procjenjivanje interesa, opcija i kriterija za vođenje uspješnih pregovora, vrednovanje pravne i moralne strane pregovora, vrednovanje pregovaračkih situacija</p> <p>14 - razumijevanje karakteristika pregovaračkog jezika i stila, ocjenjivanje prepreka za uspješno poslovno pregovaranje, prepoznavanje i primjena kritičkih vještina pregovaranja.</p>

<b>3.4. Doprinos kolegija studijskom programu</b>	Predstaviti informacije, ideje, probleme i rješenja stručnoj i široj javnosti																																					
<b>3.5. Sadržaj kolegija</b>	Upoznavanje studenata s cjelokupnim teoretskim sadržajem predmeta u domeni poslovnog komuniciranja. Osposobljavanje studenata za razumijevanje potreba poslovnog komuniciranja i pregovaranja. Ovladavanje teorijskim i iskustvenim znanjima o ključnim smjernicama poslovnog komuniciranja i pregovaranja.																																					
<b>3.5. Vrste izvođenja nastave</b>	x	Predavanja	x	Vježbe	x	Mješovito e-učenje	x	Samostalni zadaci		Laboratorij																												
		Seminari i radionice		Obrazovanje na daljinu		Terenska nastava		Multimedija i mreža		Mentorski rad																												
		Ostalo:																																				
<b>3.7. Jezik izvođenja</b>	hrvatski																																					
<b>3.8. Praćenje rada studenata (upisati broj ECTS bodova za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti kolegija, 1 ECTS = 30 sati)</b>	2	Pohađanje nastave			1	Seminarski rad				Istraživanje																												
	1	Kolokviji/pismeni ispit				Projekt				Esej																												
	1	Usmeni ispit				Praktični rad																																
	<table border="1" data-bbox="603 837 1327 1115"> <thead> <tr> <th>Specifikacija aktivnosti</th> <th>Postotak %</th> <th>Bodovi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">Vrednovanje tijekom nastave</td> </tr> <tr> <td>Seminarski rad</td> <td>20%</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Kolokvij 1</td> <td>30%</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Kolokvij 2</td> <td>30%</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Usmeni ispit</td> <td>20%</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">Vrednovanje rada na ispitu za studente koji nisu kolokvirali</td> </tr> <tr> <td>Pismeni ispit</td> <td>60%</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td><b>Ukupno:</b></td> <td><b>100%</b></td> <td><b>100</b></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="523 1146 810 1361"> <b>Bodovi Ocjena</b>  89 – 100 <i>Izvrstan (5)</i>  76 – 88 <i>Vrlo dobar (4)</i>  63 – 75 <i>Dobar (3)</i>  50 – 62 <i>Dovoljan (2)</i>  0 – 49 <i>Nedovoljan (1)</i> </p>											Specifikacija aktivnosti	Postotak %	Bodovi	Vrednovanje tijekom nastave			Seminarski rad	20%	30	Kolokvij 1	30%	20	Kolokvij 2	30%	20	Usmeni ispit	20%	30	Vrednovanje rada na ispitu za studente koji nisu kolokvirali			Pismeni ispit	60%	60	<b>Ukupno:</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>
	Specifikacija aktivnosti	Postotak %	Bodovi																																			
Vrednovanje tijekom nastave																																						
Seminarski rad	20%	30																																				
Kolokvij 1	30%	20																																				
Kolokvij 2	30%	20																																				
Usmeni ispit	20%	30																																				
Vrednovanje rada na ispitu za studente koji nisu kolokvirali																																						
Pismeni ispit	60%	60																																				
<b>Ukupno:</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>																																				
<b>3.9. Specifičnosti vezane uz polaganje kolegija</b>	<p><i>Ukoliko student prikupi 50% bodova svakog ishoda izravno pristupa usmenom ispitu.</i></p> <p><i>Ukoliko student ne ostvari dovoljan broj bodova na međuispitu, ne može pristupiti sljedećem međuispitu te mora na pismeni ispit. Ukoliko zadovolji na pismenom ispitu, pristupa usmenom dijelu ispita.</i></p> <p><i>Seminarski rad se predaje u dogovorenom roku, a svakako prije ispitnog roka. Završna ocjena dobiva se na usmenom dijelu ispita.</i></p>																																					
<b>3.10. Obveze studenata</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• student u statusu redovitog studenta ostvaruje pravo izlaska na ispit ako je prisutan na nastavi minimalno 70% od ukupno propisane satnice</li> <li>• student u statusu redovitog studenta koji je prisutan na nastavi od 50 do 70 % ukupno propisane satnice može ostvariti pravo izlaska na ispit uz ispunjenje dodatne nastavne aktivnosti u dogovoru s nastavnikom kolegija</li> <li>• student u statusu redovitog studenta koji je prisutan na nastavi određenog kolegija manje od 50% satnice ponovno upisuje kolegij sljedeće akademske godine</li> </ul>																																					

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• student u statusu izvanrednog studenta ostvaruje pravo izlaska na ispit ako je prisutan na nastavi minimalno 30% od ukupno propisane satnice</li> <li>• student u statusu izvanrednog studenta koji je prisutan na nastavi od 20 do 30 % ukupno propisane satnice može ostvariti pravo izlaska na ispit uz ispunjenje dodatne nastavne aktivnosti u dogovoru s nastavnikom kolegija</li> <li>• student u statusu izvanrednog studenta koji je prisutan na nastavi određenog kolegija manje od 20% satnice ponovno upisuje kolegij sljedeće akademske godine.</li> </ul>	
<b>3.11. Pisani radovi</b>		
<b>3.12. Obvezna literatura</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lamza - Maronić, M.; Glavaš, J. (2008). Poslovno komuniciranje. Ekonomski fakultetu u Osijeku: Osijek.</li> <li>2. Rouse. M. J.; Rouse, S. (2005). Poslovne komunikacije. Masmedia: Zagreb.</li> </ol>	
<b>3.13. Dopunska literatura</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bovee, C. L. (2012). Suvremena poslovna komunikacija. Mate: Zagreb.</li> <li>2. Cohen, S. (2014). Vještine pregovaranja za menadžere. Mate: Zagreb.</li> <li>3. Courtland L. Bovée, John V. Thill (2012). Suvremena poslovna komunikacija. Zagreb : Mate.</li> <li>4. Fox, R. (2006). Poslovna komunikacija. 2. dop. izd., Hrvatska sveučilišna naklada-Pučko Otvoreno Učilište: Zagreb.</li> <li>5. Gnjatao, V. (2003). Sastanci - interesno komuniciranje. Alinea, Zagreb.</li> <li>6. Levvicki, R., Saunders, D.M., Barry, B., (2009). <i>Pregovaranje</i>. Mate: Zagreb.</li> <li>7. Martić Kuran, L.; Jelić, P. (2014). <i>Poslovno komuniciranje</i>. Veleučilište „Marko Marulić“ u Kninu: Knin.</li> <li>8. O'Hair, D.; Friedrich, G.W.; Dixon, L.D. (2014). <i>Strategic Communication in Business and the Professions</i>. 7th ed. Allyn and Bacon, Pearson: Boston.</li> <li>9. Patton, B.; Ury, W.; Fisher, R. (2003). <i>KAKO DO DA - do dogovora pregovorom, a ne predajom</i>. Neretva: Zagreb.</li> <li>10. Rijavec, M.; Miljković, D. (2002). <i>Komuniciranje u organizaciji</i>. Edicija Obelisk: Zagreb.</li> <li>11. Tomašević Lišanin, M. (2019). <i>Principi prodaje i pregovaranja</i>. Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet: Zagreb.</li> </ol>	
<b>4. DODATNE INFORMACIJE O KOLEGIJU</b>		
<b>4.1. Provjera kvalitete</b>	Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pisane evaluacije temeljeno na upitnicima, te na druge standardizirane načine a sukladno aktima Međimurskog veleučilišta u Čakovcu.	
<b>4.2. Kontaktiranje s nastavnikom</b>	Studenti mogu kontaktirati s nastavnikom tijekom termina konzultacija i za vrijeme nastave, svi ostali načini komunikacije dogovaraju se s nastavnikom. Moguće je postaviti pitanja i e-mailom na koji će biti odgovoreno najkasnije za 48 sati. Poželjno je da studenti za sve nejasnoće dođu što češće na konzultacije.	
<b>4.3. Informiranje o kolegiju</b>	Obveza je svakog studenta redovito se informirati o odvijanju nastave. Sve obavijesti o održavanju ili eventualnoj odgodi nastave objavljuju se na sustavu za e- učenje Merlin i na mrežnim stranicama Veleučilišta.	
<b>5. RAZRADA TEMATSKIH CJELINA</b>		
Tjedan	Tema	Ishod učenja kolegija
1.	Uvod u poslovnu komunikaciju	I1

2.	Verbalna i neverbalna komunikacija	I1
3.	Interpersonalna komunikacijska kompetencija	I1
4.	Poslovne komunikacijske vještine	I2, I3
5.	Prezentacijska komunikacija	I2, I3
6.	Priprema i izvođenje prezentacije	I2, I3
7.	Prodajna komunikacija I1	I2, I3
8.	Pregovaranje i moć uvjeravanja (persuazije), kolokvij	I2, I3
9.	Poslovni sastanci	I2, I3
10.	Poslovni intervju	I2, I3
11.	Pisana komunikacija u poslovnom okruženju	I2, I3
12.	Komunikacija posredovana računalom i suvremenim komunikacijskim kanalima	I2, I3, I4
13.	Webinar kao način poslovne komunikacije	I4
14.	Poslovni bonton i protokol	I4
15.	Poslovni i osobni korporativni image, kolokvij	I4