|  |
| --- |
| **ВИСОКА ПОСЛОВНА ШКОЛА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА НОВИ САД** |
| **Школска година и семестар** | 2017/2018. зимски |
| **Студијски програм**  | ТРГОВИНА И МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВАЊЕ |
| **Назив предмета** | **ПРВИ СТРАНИ ПОСЛОВНИ ЈЕЗИК 3 ЕНГЛЕСКИ** |
| **Наставник** | Др Наташа Бикицки |
| **Aсистент** | Нина Кисин |
| **Статус предмета** | Изборни |
| **Број ЕСПБ** | 5 |
|  |  |
| **Циљ предмета:**Циљ предмета је усавршавање низа језичких знања, способности и вештина са посебним фокусом на пословање тако да студенти могу самостално да тумаче стручне текстове, да компетентно пословно комуницирају и да самостално израдјују краће писмене форме у функцији струке. |
| **Исход предмета:**По завршетку курса студент ће поседовати довољно језичко и прагматичко знање које ће му омоћити да аргументовано изнесе и одбрани своје ставове у вези са струком, као и да аргументовано одбије туђе предлоге; способан је да комуницира на енглеском језику у низу различитих свакодневних послових ситуација; биће у стању да уз помоћ речника, самостално детаљно тумачи аутентичне текстове из области пословања; поседује способност течног изражавања нумеричких података; способан је да без тешкоћа самостално састави и протумачи имејл, пословно писмо и састави детаљан CV |
| **Садржај предмета:***Теоријска настава*Temaтика* трговина и међународно пословање

компаније, структуре, одељења; људски ресурси; управљање, лидерство, дистриб. канали, велепр./малопр.; међународна трговина и глобализација, заштитне мере; екологија; предузетници; банкарсто, берзе, тржишта осигурања; примена иновација.Граматика:* present and past tenses , active/passive, future forms, conditonal sentences, modals; gerund, infinitive;

participles as adjectives, participles instead of clauses |
| **ПЛАН И ПРОГРАМ РАДА** |
| **Недеља** | **Наставна јединица** |
| **1.** | Introduction to the courseBrands |
| **2.** | Telephoning. Small talk. |
| **3.** | Taking part in meetings. |
| **4.** | Tavel. |
| **5.** | Business organization. |
| **6.** | Networking. |
| **7.** | Managing change. |
| **8.** | Money. Dealing with figures. |
| **9.** | Advertising. |
| **10.** | Presentations. |
| **11.** | Cultural differences. |
| **12.** | Employment. |
| **13.** | Globalization. Fair trade. Negotiations. |
| **14.** | Quality control and customer service. |
| **15.** | Revision. |
| **Литература** Cotton, D., (2010) *Market Leader* (intermediate), Pearson Longman, UK Murphy R., (2005) *English* *Grammar in Use,* Cambridge University Press, CambridgeSweeney, S., (2004) *Communicating in Business*, Cambridge Professional English, UK |
| **Број часова активне наставе** | **Теоријска настава: 30** | **Практична настава: 30** |
| **Оцена знања (максимални број поена 100)** |
| **Предиспитне обавезе** | **55** | **Завршни испит**  | **45** |
| присуство на предавањима и вежбама | **5** | писмени испит | **45** |
| провера знања у току наставе (колоквијум-и) | **30** | усмени испит | *-* |
| остале активности и учешће студената у раду на предавањима и вежбама  | **10** |  |  |
| практичан рад: студија случаја | **10** |  |  |