

Спецификација предмета за књигу предмета

Студијски програм		Менаџмент организатора путовања	
Изборно подручје (модул)			
Врста и ниво студија		Специјалистичке струковне студије	
Назив предмета		Преговарање и пословне презентације	
Наставник (за предавања)		Работић М. Бранислав	
Наставник/сарадник (за вежбе)		Станић-Јовановић Д. Сара	
Наставник/сарадник (за ДОН)			
Број ЕСПБ	6	Статус предмета (обавезни/изборни)	изборни
Услов			
Циљ предмета	Циљ предмета преговарање и пословне презентације је да омогући студентима специјалистичких студија да савладају основне теоријске поставке везане за процес пословног комуницирања и преговарања са пословним партнерима и клијентима, као и начине презентације пословних идеја и производа које представљају пословним партнерима или које нуде на тржишту. Поред тога предмет је усмерен и ка практичном савладавању процеса пословног комуницирања и преговарања и презентовања садржаја и идеја. Свеобухватни циљ је да се развију и усаврше менаџерске способности и вештине код студената..		
Исход предмета	Студенти ће кроз предмет стећи неопходна теоријска знања о процесима комуникације и преговарања и начинима презентације пословних идеја и садржаја, али ће стећи и практична знања и вештине које су неопходне у овим процесима. Пословна комуникација и преговарање су неопходан и саставни део савременог пословног окружења, а вештине преговарања, комуницирања и убеђивања представљају вештине које сваки појединац мора да савлада уколико жели успешно да развија капацитете компаније у којој ради или сопствене делатности чији је евентуално власник. Поред тога ће, кроз савладавање теоријских знања и практичних вештина преговарања и презентације, развити и подићи на виши ниво личне способности да презентације врши на ефикасан и ефективан начин који ће привући пажњу „публике“.		
Садржај предмета			
Теоријска настава	Кроз теоријску наставу ће се савладати основе процеса комуникације и преговарања, појмови комуникације, преговарања и убеђивања, преговарање и пословна комуникација као део стратешког процеса, значај наведених процеса у оквиру пословних састанака, појам и процес пословних презентација уз техничко технолошка решења за извођење ефикасних и ефективних презентација, место и улогу преговарања и презентација у оквиру менаџмента и њихов значај за појединца као менаџера, појам и карактеристике јавног обраћања, говорништво, преговарање и преговарачке технике, психологију пословне комуникације и преговарања, пословне презентације као део лидерског комуницирања, употребу преговарања, комуницирања и презентација у оквиру решавања кризних ситуација, комуникацију са пословним партнерима, клијентима и запосленима и развој личних способности кроз примену ових вештина. При томе ће се користити практични примери у циљу практичног развоја ових вештина.		
Практична настава (вежбе, ДОН, студијски истраживачки рад)			

Литература				
1	R. Lewicki, D. Saunders, B. Barry, Negotiation, Mc Graw Hill International, New York, 2006			
2	Karterev A., Presentation Secrets, John Wiley and Sons, Indianapolis, 2011			
3	Reynolds G., Presentation Zen - Simple Ideas on Presentation Design and Delivery, 2nd.ed. New Riders, Berkley, 2012			
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања	Вежбе	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
2	3			
Методе извођења наставе	Градиво ће бити презентовано путем презентација у Microsoft у PowerPoint-у. Предавања су базирана на примерима из литературе и праксе. Провера знања врши се путем колоквијума и презентације и одбране семинарског рада, током семестра и полагањем завршног испита.			
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена	
активност у току предавања	10	писмени испит	/	
практична настава	/	усмени испит	60	
колоквијуми	20			
семинари	10			