

<b>Студијски програм:</b>	Инжењерски менаџмент		
<b>Врста и ниво студија:</b>	Основне академске студије		
<b>Назив предмета:</b>	<b>САВРЕМЕНЕ ПОСЛОВНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ</b>		
<b>Наставник/наставници:</b>	Јелена Б. Динић, Милош Д. Милованчевић		
<b>Шифра предмета:</b> 23.B30012	<b>Година:</b> II	<b>Семестар:</b> 3	
<b>Статус/тип предмета:</b>	Обавезни предмет студијског програма / академско-општеобразовни		
<b>Број ЕСПБ:</b>	6		
<b>Услов за избор/слушање предмета:</b>	Нема		
<b>Циљ предмета:</b>	Предмет треба да упозна студенте са значајем комуникације у свеколиким активностима човека, а посебно у пословном свету. Упознавање студената са савременим пословним комуникацијама.		
<b>Исход предмета:</b>	Студенти би требало да јасно препознају облике комуницирања, а посебно специфичности интерперсоналне комуникације. Важан исход предмета односи се на овладавање вештинама вербалне и невербалне комуникације. Код вербалне комуникације нагласак је на развијању реторичких способности, будући да усмено пословно комуницирање доминира у односу на писане пословне исказе. Студенти би требало да савладају бојазан од јавног наступа и друге проблеме у процесу овладавања комуницирањем.		
<b>Садржај предмета:</b>	<p><i>Теоријска настава</i></p> <p>Развој теорије комуникација. Модели и типови комуникација. Идентификација и превазилажење изазова и баријера у комуникацијама. Припрема за пословну комуникацију. Креирање доброг утиска. Комуникација „лицем у лице”. Уводна, главна и завршна фаза пословног разговора. Систем тржишног комуницирања. Развијање стратегије тржишног комуницирања. Вештине слушања и реаговања. Комуникација с различитим типовима људи. Решавање конфликта. Стицање поверења. Укључивање људи у дијалог. Вештине презентовања. Вештине преговарања. Писана комуникација (писма, CV, извештаји, предлози...). Е–комуникација. Невербална комуникација: држање тела и став, поглед, руковање, говор лица и тела, професионална слика и правила облачења. Интеркултурална комуникација. Комуникација с потрошачима – маркетинг потрошача.</p> <p><i>Практична настава</i></p> <p>Припрема и реализација усменог излагања. Групни и индивидуални рад на вежбама.</p>		
<b>Литература:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Вуковић А., Вуковић М., <b>Култура пословне комуникације</b>, Графомед, Бор, 2010.</li> <li>- Милош Милованчевић, <b>Пословна култура у инжењерском менаџменту</b>, ИСБН 978-86-919717-4-8</li> <li>- Станковић Љ., Аврамовић, М., <b>Пословно комуницирање</b>, Економски факултет, Ниш, 2006.</li> <li>- Мицић П., <b>Како водити пословне разговоре</b>, Предраг и Ненад, Београд, 1990.</li> <li>- Вуковић М., Вуковић А., <b>Односи с јавношћу</b>, ТФ, Бор, 2009.</li> <li>- Делетић С., Пејчић М., <b>Пословне комуникације</b>, Електронски факултет, Ниш, 2008.</li> <li>- Ђорђевић Д. Б., Ђуровић Б., <b>Професионална етика инжењера</b>, Машински факултет, Ниш, 2011.</li> </ul>		
<b>Број часова активне наставе: 5</b>			<b>Остали часови:</b>
Предавања 3	Вежбе 2	Други облици активне наставе 0	0
<b>Методe извођења наставе:</b> Усмена предавања, Power Point презентације			
<b>Оцена знања (максимални број поена 100):</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	поена	<b>Завршни испит</b>	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	0
презентација унапред задате теме	20	усмени испит	30
семинарски рад	10		
колоквијуми (два колоквијума)	30		

*Обавезе студената: Присуство свим предавањима и вежбама, израда семинарског рада и полагање колоквијума.*