

	ВИСОКА ГРАЂЕВИНСКО-ГЕОДЕТСКА ШКОЛА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА У БЕОГРАДУ	Акредитација студијског програма ГЕОДЕЗИЈА-ГЕОМАТИКА Мастер струковне студије
---	---	--

Студијски програм: Геодезија-геоматика			
Врста и ниво студија: Мастер струковне студије			
Назив предмета: ТЕХНИЧКЕ ПОСЛОВНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ И ПРЕЗЕНТАЦИЈЕ			
Наставник: др Иван М. никчевић, дипл.прав.			
Статус предмета: Обавезни			
Број ЕСПБ: 6			
Услов: Нема услова			
Циљ предмета Циљ предмета је постизање знања и вештина неопходних за добру комуникацију у пословним ситуацијама. Преговарање је начин да се разреши конфликти и разлике кроз директну комуникацију, а које настају услед различитих интереса и циљева у пословању. Пословно преговарање, као вид пословне комуникације, се испољава директно и интерактивно када људи супротних очекивања и интереса настоје да постигну своје циљеве у комуникацији. Овладавање методама писане пословне комуникације и вештинама држања презентација, као саставног дела пословне комуникације, од великог је значаја за постизање оптималних резултата пословања.			
Исход предмета Стицање знања базираног на истраживању и пракси, разумевање техника и вештина комуникација и преговарања, овладавање методама писане комуникације и вештином припреме и држања презентација			
Садржај предмета Теоријска настава ▪ Дефиниција појмова преговарања, комуникације и презентације; ▪ Елементи преговарања (преговарачи, резултат, процес); ▪ Принципи преговарања; ▪ Комуникацијске способности у процесу преговарања (вербална, невербална, писана комуникација); ▪ Проблеми у комуникацији (узроци и природа сукоба, учесници и методе решавања сукоба); ▪ Ефикасне презентације у пословању (Креирање презентација); ▪ Припрема за преговарање (Формирање тима за преговарање; Идентификовање мотиве за преговарање; Прикупљање информација, Модел развијања вештина преговарања); ▪ Фазе процеса преговарања (Дефинисање проблема, Проналажење заједничких интереса, Фокусирање на добит обе стране, Процена и доношење одлука у право време, Типови преговарања); ▪ Процес преговарања (Стратегије, Фазе, Вербални и невербални елементи, Технике пословног преговарања, Окружење, Интеркултурално преговарање); ▪ Процена резултата процеса преговарања. Практична настава ▪ Радионице и решавања студија случаја где би учесници били у могућности да комуницирају међусобно и имплементирају своје знање. Акценат групног рада би био на стављању учесника у улогу преговарача и могућности мењања улога. ▪ Вежбе из писане комуникације. ▪ Израда презентација у рачунарској лабораторији. ▪ Јавна презентација.			
Литература ▪ Филиповић В., Костић М., Прохаска С.: Односи с јавношћу – Пословна комуникација, Пословни имиџ, Професионално понашање, ФОН Менаџмент, Београд, 2003. ▪ Цветановић В.: Култура пословног комуницирања, Обележја, Школска књига, Београд, 1999. ▪ Fisher R., Ury W., Paton B.: Getting to Yes, Negotiating Agreement Without Giving In, Random House Business Book, London, 1999. ▪ Стевановић В.: ECDL Modul 6 - Presentacije, Službeni glasnik, Beograd, 2012.			
Број часова активне наставе			Остали часови
Предавања: 2	Вежбе: 1	Други облици наставе: Студијски истраживачки рад:	
Методе извођења наставе Предавања: Теме се обрађују према редоследу наведеном у садржају предмета. Вежбе: Групни рад, радионице Практичне вежбе: Писана комуникација, израда презентација			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	10	писмени испит	30
практична настава	30	усмени испит	
презентација	10		
семинарски рад	20		