

Sveučilište u Rijeci
ODJEL ZA INFORMATIKU
Radmile Matejčić 2, Rijeka
Akademska 2014./2015. godina

POSLOVNA KOMUNIKACIJA

Studij: Diplomski studij informatike
Godina i semestar: 2. godina, 3. semestar
Web stranica predmeta: <http://mudri.uniri.hr/> , <http://www.inf.uniri.hr>
ECTS bodovi: 6
Nastavno opterećenje: 2+2

Nositelji predmeta:

izv.prof.dr.sc. Patrizia Pošćić

e-mail: patrizia@inf.uniri.hr

web stranica: <http://www.inf.uniri.hr>

Ured: Radmile Matejčić 2, soba O-406

Vrijeme konzultacija: prije/poslije nastave ili po dogovoru e-mailom

Asistenti:

Danijela Jakšić

e-mail: dsubotic@inf.uniri.hr

web stranica: <http://www.inf.uniri.hr>

Ured: Radmile Matejčić 2, soba O-422

Vrijeme konzultacija: prije/poslije nastave ili po dogovoru e-mailom

POSLOVNA KOMUNIKACIJA

Razvijanje općih i specifičnih kompetencija (znanja i vještina)

- Cilj kolegija je da studenti steknu nužna znanja o komunikaciji, o njenim verbalnim i neverbalnim aspektima i da kroz vježbe razviju neke vještine efikasnog komuniciranja u poslovnom okruženju.

Korespondentnost i korelativnost programa

Program kolegija je u korelaciji s kolegijima Menadžment i upravljanje i Upravljanje informatičkim projektima.

Okvirni sadržaj predmeta

1. Uspješna komunikacija: Komponente i proces komunikacije. Vrste komunikacije. Prepreke uspješnoj komunikaciji. Kulturalni utjecaji na komunikaciju.

2. Verbalna komunikacija: Jezik. Značenje. Jasnoća izražavanja. Formalnost jezika. Razlike u komunikaciji muškaraca i žena.

3. Neverbalna komunikacija: Vrste neverbalne komunikacije. Funkcije. Neverbalna izražajnost i osjetljivost. Nesklad između verbalne i neverbalne komunikacije. Samoprezentacija.

4. Komunikacija s bliskim osobama: Komunikacija u obitelji. Komunikacija s prijateljima. Komunikacija s partnerima.

5. Komunikacijske vještine:

- Slušanje. Važnost slušanja. Komponente slušanja. Tehnike aktivnog slušanja.

- Sukob i pregovaranje. Vrste sukoba. Uzroci sukoba. Posljedice sukoba. Rješavanje sukoba.

- Asertivnost. Što je asertivnost? Uzroci neasertivnosti. Specifične tehnike asertivnog ponašanja.

- Javna komunikacija: Svrha govora. Obilježja slušatelja. Organiziranje govora. Prezentacija govora.

6. Poslovna komunikacija: Komuniciranje u organizaciji. Komunikacijska klima. Motivacija, timski rad i komunikacija u timu. Rukovođenje i vođenje sastanaka. Pregovaranje. Javni nastupi. Razgovor za posao. Prodajne vještine i umijeće oglašavanja.

Oblici provođenja nastave i način provjere znanja

Predavanja, vježbe, samostalni zadaci, seminar, konzultacije.

Popis literature potrebne za studij i polaganje ispita

1. Adubato, S., Foy DiGeronimo, T. (2004). Govorite iz srca. Alinea, Zagreb.
2. Reardon, K.K. (1987). Interpersonalna komunikacija, Alinea, Zagreb.
3. Fox, R., Poslovna komunikacija. Hrvatska sveučilišna naklada, Zagreb, 2001.

Popis literature koja se preporučuje kao dopunska

1. Schultz von Thun, F. (2001). Kako međusobno razgovaramo, Erudita, Zagreb.
2. Breakwell, G.M. (2001). Vještine vođenja intervjua. Jastrebarsko, Naklada Slap.orth Worth.
3. Burgoon, M., Hunsaker, F.G., Dawson, E.J. (1994). Human communication (3. Izd.), Thousand Oaks, Sage.
4. DeVito, J.A. (1989). The Interpersonal Communication Book, Harper & Raw, New York.
5. Knapp, M., Hall, J.A. (2002). Nonverbal Communication in Human Interaction, Wadsworth, Belmont.(5. izd.)
6. Lucas, S.E. (1998). The Art of Public Speaking. McGraw Hill, New York.

Način praćenja kvalitete i uspješnosti izvedbe predmeta

Kroz ustrojeni sustav osiguranja kvalitete Odjela za informatiku.

Mogućnost izvođenja na stranom jeziku

Ne

R. BR.	OČEKIVANI ISHODI
1.	opisati i definirati osnovne koncepte uspješne komunikacije
2.	prepoznati neke uzroke neuspješne komunikacije među ljudima
3.	definirati i primjeniti vještine komunikacije u praktičnim slučajevima
4.	bolje razumijeti verbalnu i neverbalnu komunikaciju
5.	opisati i definirati osnovne koncepte marketinga
6.	primjeniti vještine marketinga u praktičnim slučajevima

AKTIVNOSTI I OCJENJIVANJE STUDENATA

VRSTA AKTIVNOSTI	ECTS	ISHODI UČENJA	SPECIFIČNA AKTIVNOST	METODA PROCJENJIVANJA	BODOVI MAX.
Pohađanje nastave	1	1-6	Prisutnost studenata	Popisivanje (evidencija)	0
Aktivnost na nastavi	1	1-6	Praktični rad na vježbama i samostalno rješavanje problemskih zadataka	Kriteriji su razrađeni za svaki zadatak	10
Video CV	1	1-6	Samostalno obrađivanje zadane teme	Vrednovanje kvalitete obrađenosti teme	20
Marketinška kampanja	2	1-6	Obrađivanje zadanih tema i njihova izlaganja	Vrednovanje kvalitete obrađenosti teme i njezino izlaganje	50
Kontinuirana provjera znanja	1	1-6	Jedna kontrolna zadaća (kolokvij)	Bodovi na kolokviju se pretvaraju u ocjenske bodove	20
UKUPNO	6				100

Obveze i vrednovanje studenata

Na svakoj aktivnosti (osim kolokvija) student mora ostvariti najmanje 50% bodova (od ukupnih ocjenskih bodova za tu aktivnost).

1. Pohađanje nastave

Pohađanje nastave je obavezno i nastavnik vodi evidenciju pohađanja za svakoga studenta. **Predavanja i vježbe** se izvode u bloku od po 2 sata prema rasporedu.

2. Aktivnost na nastavi

Tijekom semestra studenti će na vježbama rješavati praktične zadatke i na taj način će moći skupiti maksimalno 10 bodova.

3. Video CV

Tijekom semestra studenti će samostalno izraditi vlastiti video životopis te ga izložiti ostalim studentima na nastavi. Vrednovat će se način i kvaliteta obrade zadane teme (također i kroz peer review). Na taj način studenti će moći skupiti maksimalno 20 bodova.

4. Marketinška kampanja

Tijekom semestra studenti će u timovima izraditi marketinšku kampanju za zadano poduzeće, te ga izložiti ostalim studentima na nastavi. Vrednovat će se način i kvaliteta obrade zadane teme, te njeno izlaganje. Na taj način studenti će moći skupiti maksimalno 50 bodova.

5. Kontinuirana provjera znanja

Tijekom semestra pisat će se jedna kontrolna zadaća (kolokvij) koja će uključivati teoretska pitanja iz predavanja, a student će moći skupiti maksimalnih 20 bodova. Ne postoji mogućnost pristupanja popravnom kolokviju.

6. Ocjena iz kolegija

Završni ispit

Nema završnog ispita.

Na prethodno opisani način (pohađanje nastave, aktivnost, praktični rad, seminarski rad, kontrolne zadaće) studenti mogu skupiti svih 100 ocjenskih bodova tijekom trajanja nastave.

Popravni ispit

Nema popravnog ispita.

Studenti koji su skupili manje od 50 ocjenskih bodova moraju ponovno upisati kolegij.

Konačna ocjena

Donosi se na osnovu zbroja svih bodova prikupljenih tijekom izvođenja nastave prema sljedećoj skali:

A - 90% - 100%	(ekvivalent: izvrstan 5)
B - 80% - 89%	(ekvivalent: vrlo dobar 4)
C - 70% - 79%	(ekvivalent: dobar 3)
D - 60% - 69%	(ekvivalent: dovoljan 2)
E - 50% - 59%	(ekvivalent: dovoljan 2)

7. Ispitni rokovi

Redoviti:

02.02.2015.
16.02.2015.

Izvanredni:

23.03.2015.
07.09.2015.

RASPORED NASTAVE U AKADEMSKOJ GODINI 2014./2015. – zimski (I) semestar

(Uputa: osim predavanja i vježbi upisati datume ili tjedne kolokvija, predaje domaćih zadaća i seminara te svih ostalih aktivnosti predviđenih za kolegij)

Tj.	Datum	Vrijeme	Prostor	Tema	Nastava	Izvođač
1	6.10.2014	10h	357	Uvod – pravila igre	P	Patrizia Pošćić Danijela Jakšić
2	13.10.2014	10h	357	Osnove komunikacije (oblici i procesi)	P	Patrizia Pošćić
	15.10.2014	10h	367	Uvod - upitnici	V	Danijela Jakšić
3	20.10.2014	10h	357	Komunikacija i društveni procesi	P	Patrizia Pošćić
	22.10.2014	10h	367	Verbalna komunikacija	V	Danijela Jakšić
4	27.10.2014	10h	357	Poslovna komunikacija	P	Patrizia Pošćić
	29.10.2014	10h	367	Neverbalna komunikacija	V	Danijela Jakšić
5	3.11.2014	10h	357	Motivacija, kreativnost i razgovor za posao	P	Patrizia Pošćić
	5.11.2014	10h	367	Govorništvo (javni nastupi) – prezentacije i promocije	V	Danijela Jakšić
6	10.11.2014	10h	357	Poslovno dopisivanje	P	Patrizia Pošćić
	12.11.2014	10h	367	Poslovno dopisivanje	V	Danijela Jakšić
7	17.11.2014	10h	357	Prodajne vještine i pregovaranje	P	Patrizia Pošćić
	19.11.2014	10h	367	Poslovno dopisivanje	V	Danijela Jakšić
8	24.11.2014	10h	357	Timski rad	P	Patrizia Pošćić
	26.11.2014	10h	367	Marketing i odnosi s javnošću	V	Danijela Jakšić
9	1.12.2014	10h	357		P	Patrizia Pošćić
	3.12.2014	10h	367	Predaja i prezentacija video CV-a	V	Danijela Jakšić
10	8.12.2014	10h	357	KOLOKVIJ	P	Patrizia Pošćić
	10.12.2014	10h	367	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V	Danijela Jakšić
	15.12.2014	10h	357		P	Patrizia Pošćić
11	17.12.2014	10h	367	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V	Danijela Jakšić
	5.01.2015	10h	357		P	Patrizia Pošćić
12	7.01.2015	10h	367	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V	Danijela Jakšić
	12.01.2015	10h	357		P	Patrizia Pošćić
13	14.01.2015	10h	367	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V	Danijela Jakšić
	19.01.2015	10h	357		P	Patrizia Pošćić
14	19.01.2015	12h	S32	Predaja i prezentacija marketinške kampanje	V	Danijela Jakšić

P – predavanja

V – vježbe

Napomena: Nastavnici zadržavaju pravo izmjene rasporeda nastave.