

Sveučilište u Rijeci
ODJEL ZA INFORMATIKU
Ulica Radmile Matejčić 2, Rijeka
Akademska 2020./2021. godina

POSLOVNA KOMUNIKACIJA I MARKETING

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

Nositelj predmeta:

prof.dr.sc. Patrizia Pošćić
e-mail: patrizia@inf.uniri.hr
web stranica: <http://www.inf.uniri.hr>
Ured: Radmile Matejčić 2, soba O-404
Vrijeme konzultacija: srijedom od 10h do 12h ili po dogovoru e-mailom

Asistent:

doc. dr. sc. Danijela Jakšić
e-mail: danijela.jaksic@inf.uniri.hr
web stranica: <http://www.inf.uniri.hr>
Ured: Radmile Matejčić 2, soba O-422
Vrijeme konzultacija: srijedom od 12h do 14h ili po dogovoru e-mailom

POSLOVNA KOMUNIKACIJA I MARKETING

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.)
1. 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 na nastavi	Popisivanje (evidencija)	0
Domaća zadaća	0.5	1-6	Samostalni praktični zadatak - prijava na natječaj i razgovor (kritički osvrt – esej)	Vrednovanje kvalitete obrađenosti teme	10
Rasprave na forumu	0.5	1-6	Aktivno sudjelovanje na svim raspravama postavljenima na forumu, vezanima uz gradivo kolegija	Vrednovanje kvalitete obrađenosti gradiva, kvalitete sudjelovanja u raspravi te količinu sudjelovanja na svaku temu	10
Marketinška kampanja	2	1-6	Obrađivanje zadanih tema i njihova izlaganja	Vrednovanje kvalitete obrađenosti teme	40
Teorijska samoprovjera	1	1-6	Jedna online teorijska samoprovjera	Bodovi na samoprovjeri se pretvaraju u ocjenske bodove	10
Video CV (završni ispit)	1	1-6	Samostalno obrađivanje zadane teme	Vrednovanje kvalitete obrađenosti teme	30
UKUPNO	6				100

Obveze i vrednovanje studenata

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

1. Pohađanje nastave

Predavanja i vježbe izvode se u online obliku (preko Merlin stranice kolegija).

Studenti su obavezni redovito koristiti **sustav za učenje Merlin** (<https://moodle.srce.hr/>).

2. Domaća zadaća

Tijekom semestra studenti će samostalno izraditi domaću zadaću. Domaća zadaća uključuje pisanje životopisa i molbe/prijave za zaposlenje te odabir 3 ili 4 natječaja (oglasa za posao), prijave na njih te i odrađivanje razgovora (intervjua). Od studenta se očekuje pisani esej s kritičkim osvrtom o ovome procesu i vlastitim iskustvima. Vrednovat će se način i kvaliteta obrade zadane teme. Na taj način studenti će moći skupiti najviše 10 bodova.

3. Rasprave na forumu

Tijekom semestra od studenata se očekuje učestalo praćenje te aktivno i samostalno sudjelovanje u svim objavljenim raspravama na forumu na Merlinu (5-7 rasprava). Vrednovat će se način i kvaliteta obrade zadane teme rasprave, kao i broj objavljanja (postova) na svaku zadanu temu. Na taj način studenti će moći skupiti najviše 10 bodova.

4. Marketinška kampanja

Tijekom semestra studenti će u timovima izraditi marketinšku kampanju za zadano poduzeće, događaj ili proizvod. Vrednovat će se način i kvaliteta obrade zadane teme. Na taj način studenti će moći skupiti najviše 40 bodova.

5. Teorijska samoprovjera

Tijekom semestra pisat će se jedna teorijska samoprovjera koja će uključivati teoretska pitanja iz predavanja. Teorijsku samoprovjeru studenti će pisati online, od kuće, u unaprijed definiranom terminu, a na njoj će moći skupiti najviše 10 bodova.

6. Video CV (završni ispit)

Na završnom ispitu student će samostalno izraditi vlastiti video životopis prema dobivenim uputama. Vrednovat će se način i kvaliteta obrade zadane teme. Na taj način studenti će moći skupiti najviše 30 bodova. Završni ispit nosi udio od najviše 30 ocjenskih bodova, a smatra se položenim samo ako na njemu student postigne minimalno 50%-ni uspjeh.

Ocjena iz kolegija

Završni ispit (Video CV)

Kontinuiranim radom tijekom semestra na prethodno opisani način studenti mogu ostvariti najviše 70 ocjenskih bodova, a da bi mogli pristupiti završnom ispitu moraju ostvariti 50% i više bodova (najmanje 35 bodova).

Studenti koji su skupili najmanje 35 ocjenskih bodova, mogu pristupiti završnom ispitu (izradi video CV-a).

Završni ispit nosi udio od najviše 30 ocjenskih bodova, a smatra se položenim samo ako na njemu student postigne minimalno 50%-ni uspjeh (ispitni prag je 50% uspješno izrađenog video CV-a).

Ako je završni ispit prolazan, skupljeni bodovi će se pribrojati prethodnima i prema ukupnom rezultatu formirati će se pripadajuća ocjena. U suprotnom, student ima pravo pristupa završnom ispitu još 2 puta (ukupno do 3 puta).

Konačna ocjena

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

A – 90% - 100%	(ekvivalent: izvrstan 5)
B – 75% - 89,9%	(ekvivalent: vrlo dobar 4)
C – 60% - 74,9%	(ekvivalent: dobar 3)
D – 50% - 59,9%	(ekvivalent: dovoljan 2)
F – 0% - 49,9%	(ekvivalent: nedovoljan 1)

Ispričnice za izostanak s nastave

Ispričnicu za opravdani izostanak s nastave potrebno je predati profesoru najkasnije 7 dana nakon izostanka. U suprotnom izostanak se neće opravdati.

Ispitni rokovi

Redoviti:

3.2.2021.
17.2.2021.

Izvanredni:

29.3.2021.
1.9.2021.

RASPORED NASTAVE – zimski (I) semestar ak. godine 2020./2021.

Nastava će se na predmetu odvijati u zimskom semestru prema sljedećem rasporedu:

predavanja: ponedjeljkom u 12.15h u O-357

vježbe: srijedom u 8.30h u O-350

Tj.	Datum	Vrijeme	Prostor	Tema	Nastava	Izvođač
1.	5.10.2020	12.00h	online	Uvod – pravila igre	P1	Patrizia Pošćić
1.					V1	Danijela Jakšić
2.	12.10.2020	12.00h	online	Osnove komunikacije (oblici i procesi)	P2	Patrizia Pošćić
2.	14.10.2020	8.30h	online	Verbalna komunikacija	V2	Danijela Jakšić
3.	19.10.2020	12.00h	online	Komunikacija i društveni procesi, Poslovna komunikacija	P3	Patrizia Pošćić
3.	21.10.2020	8.30h	online	Neverbalna komunikacija	V3	Danijela Jakšić
4.	26.10.2020	12.00h	online	Poslovno dopisivanje	P4	Patrizia Pošćić
4.	28.10.2020	8.30h	online	Govorništvo (javni nastupi) – prezentacije i promocije	V4	Danijela Jakšić
5.	2.11.2020	12.00h	online	Motivacija, kreativnost i razgovor za posao	P5	Patrizia Pošćić
5.	4.11.2020	8.30h	online	Poslovno dopisivanje	V5	Danijela Jakšić
6.	9.11.2020	12.00h	online	Prodajne vještine i pregovaranje	P6	Patrizia Pošćić
6.	11.11.2020	8.30h	online	Marketing i odnosi s javnošću	V6	Danijela Jakšić
7.	16.11.2020	12.00h	online	Timski rad	P7	Patrizia Pošćić
7.	18.11.2020				V7	Danijela Jakšić
8.	23.11.2020	12.00h	online	Konzultacije za teorijsku samoprovjeru	P8	Patrizia Pošćić
8.	25.11.2020	8.30h	online	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V8	Danijela Jakšić
9.	30.11.2020	12.00h	online	Konzultacije za teorijsku samoprovjeru	P9	Patrizia Pošćić
9.	2.12.2020	8.30h	online	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V9	Danijela Jakšić
10.	7.12.2020	12.00h	online	TEORIJSKA SAMOPROVJERA	P10	Patrizia Pošćić
10.	9.12.2020	8.30h	online	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V10	Danijela Jakšić
11.	14.12.2020	12.00h			P11	Patrizia Pošćić
11.	16.12.2020	8.30h	online	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V11	Danijela Jakšić
12.	21.12.2020	12.00h			P12	Patrizia Pošćić
12.	23.12.2020	8.30h	online	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V12	Danijela Jakšić
13.	11.01.2021	12.00h			P13	Patrizia Pošćić
13.	13.01.2021	8.30h	online	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V13	Danijela Jakšić
14.	18.01.2021	12.00h			P14	Patrizia Pošćić
14.	20.01.2021	8.30h	online	Izrada marketinške kampanje – konzultacije	V14	Danijela Jakšić
15.	25.01.2021	12.00h	online	Predaja i prezentacija marketinške kampanje	P15	Patrizia Pošćić
15.	27.01.2021	8.30h	online	Predaja domaće zadaće - eseja	V15	Danijela Jakšić

P – predavanja

V – vježbe