

<b>Студијски програм: Ресторатерство</b>			
<b>Назив предмета: Пословна комуникација</b>			
<b>Наставник/наставници: др Лазовић Михаела, др Милошевић Иван</b>			
<b>Статус предмета: обавезан</b>			
<b>Број ЕСПБ: 4</b>			
<b>Услов: нема</b>			
<b>Циљ предмета</b>			
<p>Циљ предмета је да студенти разумеју пословно комуницирање као незаобилазну основу сваког посла, да анализирају различите комуникативне ситуације и овладају различитим појмовима из области комуникологије, као и да стекну знања о различитим врстама комуницирања и њиховој примени у пракси. Студенти се оспособљавају за анализирање и решавање комуникативних ситуација и успешно коришћење различитих техника и стратегија у пословном комуницирању. Студенти се упознају са навикама и обичајима других култура са циљем разумевања пословног понашања других људи и превазилажења конфликта у пословном комуницирању и разрешавању многобројних кризних ситуација, као и правовременој примени комуникационих компетенција у све сложенијем и захтевнијем пословном окружењу.</p>			
<b>Исход предмета</b>			
<p>Студенти разумеју и примењују одговарајуће начине превазилажења конфликта, процењују природу различитих комуникационих ситуација и селекују све елементе таквог процеса. Студенти могу да успешно организују пословне разговоре, разликују вербалну и невербалну, хоризонталну и вертикалну комуникацију, тумаче кодове невербалне комуникације и прихватају мултикултуралност као начин размишљања. Студенти примењују стечено знање при организацији пословних разговора, преговора, вебинара, конференције. Студенти су у стању да правилно напишу радну биографију, саставе различита пословна писма, владају нашим и страним правилима пословне кореспонденције, организују различите промотивне активности и избегавају међукултурне неспоразуме.</p>			
<b>Садржај предмета</b>			
<i>Теоријска настава</i>			
<p>Појам и предмет пословног комуницирања. Врсте комуникације. Теорије и модели комуницирања. Вербална комуникација. Невербална комуникација. Кодови невербалне комуникације. Односи са јавношћу. Комуникациони ланац. Харизма и комуникација. Пословна етика. Промотивне активности. Пословни бонтон. Вештина преговарања. Међукултурне сличности и разлике. Пословна кореспонденција.</p>			
<i>Практична настава</i>			
<p>У оквиру практичне наставе, студенти ће имати прилику да увежбају писање пословних писама, радних биографија, као и остале облике пословне кореспонденције. С обзиром на чињеницу да је комуникација први корак у успостављању пословних односа, студенти ће прикупити и протумачити различита пропагандна средства како би увидели значај промотивних активности. Такође ће се организовањем различитих радионица на часу симулирати пословни састанци и преговори. Путем презентација студенти ће представити карактеристике различитих култура, како би упоредили сличности и разлике и избегли евентуалне међукултурне конфликте.</p>			
<b>Литература</b>			
<b>Обавезна литература:</b>			
Дикић, Н. (2018). <i>Пословна комуникација</i> . Београд: Висока хотелијерска школа струковних студија.			
<b>Допунска литература:</b>			
Петровић, Д. (2019). <i>Уметност комуницирања</i> . Београд: Клио.			
Стојановић Прелевић, И. (2018). <i>Пословна комуникација и етика</i> . Ниш: Филозофски факултет.			
<b>Број часова активне наставе</b>	<b>Теоријска настава: 2</b>	<b>Практична настава: 1</b>	
<b>Типови извођења наставе:</b> предавања, вежбе, консултације.			
<b>Методе извођења наставе:</b> дијалогска и монолошка, различите интерактивне методе, презентације, дискусије.			
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	поена	<b>Завршни испит</b>	поена
активност у току предавања	<b>20</b>	писмени испит	
практична настава	<b>10</b>	усмени испит	<b>30</b>
колоквијум-и	<b>30</b>		
семинар-и	<b>10</b>		