

<b>Студијски програм : ФИНАНСИЈЕ И БАНКАРСТВО</b> , основне академске студије, први ниво <b>Модул 1: Финансије, банкарство и осигурање, Модул 2: Буџет, порези и царине</b>			
<b>Назив предмета: ПОСЛОВНИ ЕНГЛЕСКИ 2</b>			
<b>Наставник: Васојевић Р. Љубомир</b>			
<b>Статус предмета: Обавезан, друга година, трећи семестар</b>			
<b>Број ЕСПБ: 7</b>			
<b>Услов: нема услова</b>			
<b>Циљ предмета</b> Постизање циљног нивоа знања, односно комуникативне компетенције, који одговара Нивоу B1 ка B2 тзв. Заједничког европског оквира (Council of Europe, Common European Framework, – B1to B2 level). Припрема за завршни испит, Пословни енглески 2.			
<b>Исход предмета</b> Консолидација, систематизација и надоградња постојећег вокабулара и структура енглеског језика код студената. Достицање нивоа самосталне комуникативне компетенције у употреби енглеског језика: студенти стичу велики ниво самосталности у комуникацији, која за садржај може имати читав низ тема из пословног и стручног окружења, а исто тако и из личног и друштвеног живота, у било ком временском аспекту прошлости, садашњости или будућности. Студенти стичу способности комуникације у типским пословним ситуацијама као што су комуникација путем телефона, електронске поште, презентовање статистичких и других података, итд..Студенти се оспособљавају за самостално коришћење изабраних делова стручне литературе (која прати основне теме Студијске групе у 2. години студија), као и за коришћење информација из струке које су им доступне преко медија, Интернета и сл..			
<b>Садржај предмета</b> ЉУДСКИ РЕСУРСИ: Развој и усавршавање запослених; Опис посла и сатисфакција посла; Пословно писмо; Телефонска конверзација; МАРКЕТИНГ: Промоција и робне марке; Развој нових производа; Трговински сајмови; Успостављање сарадње и преговарање; ОСНИВАЊЕ ПРЕДУЗЕЋА: Приватни сектор; Финансије за почетак рада; Избор локације; Презентовање пословних идеја; ПОСЛОВНИ ПУТ: Смештај; Пословне конференције; Састанци; НОВЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ И ИНОВАЦИЈЕ: Нове технологије; Интернет; Анкетирање запослених;Кооперанти; ОДНОС СА КУПЦИМА: Оданост купаца; Комуникација са купцима; Кореспонденција;			
<b>Литература:</b> <b>Основна литература:</b> 1.Business Benchmark, Student’s book, Upper- intermediate, аутор Guy Brook-Hart, издање: Cambridge University Press 2006 – 2010 2.Business Benchmark, Personal Study Book, Upper- intermediate, аутор Guy Brook-Hart, издање: Cambridge University Press 2006 – 2010 <b>Допунска литература:</b> 3. English Grammar in Use, Intermediate, аутор Raymond Murphy, издање: Cambridge University Press 1989 – 2010 4. BEC 1/ BEC2, Past papers, група аутора, издање: Cambridge University Press 2003 – 2010			
<b>Број часова активне наставе</b>		<b>Теоријска настава: 2</b>	<b>Практична настава: 3</b>
<b>Методe извођења наставе</b> Предавања, вежбе, семинарски и домаћи радови, консултације			
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	поена	<b>Завршни испит</b>	поена
активност у току предавања	5	писмени испит	30
практична настава	5	усмени испт	20
колоквијум-и	25	.....	
семинар-и	15		