

## Knjiga predmeta

Naziv predmeta: <b>Analiza podataka</b> .....	1
Naziv predmeta: <b>Analiza poslovanja</b> .....	2
Naziv predmeta: <b>Bankarstvo</b> .....	3
Naziv predmeta: <b>Ekonomija</b> .....	4
Naziv predmeta: <b>Elektronsko poslovanje</b> .....	5
Naziv predmeta: <b>Engleski jezik 1</b> .....	7
Naziv predmeta: <b>Engleski jezik za ekonomiste 2</b> .....	9
Naziv predmeta: <b>Engleski jezik za ekonomiste 3</b> .....	11
Naziv predmeta: <b>Finansijska tržišta</b> .....	13
Naziv predmeta: <b>Istraživanje tržišta</b> .....	14
Naziv predmeta: <b>Kvantitativne metode</b> .....	15
Naziv predmeta: <b>Marketing usluga</b> .....	16
Naziv predmeta: <b>Marketing</b> .....	17
Naziv predmeta: <b>Međunarodni biznis</b> .....	18
Naziv predmeta: <b>Menadžment ljudskih resursa</b> .....	19
Naziv predmeta: <b>Menadžment prodaje</b> .....	20
Naziv predmeta: <b>Menadžment</b> .....	21
Naziv predmeta: <b>Obrada podataka</b> .....	22
Naziv predmeta: <b>Osiguranje</b> .....	23
Naziv predmeta: <b>Osnovi poslovnog prava</b> .....	24
Naziv predmeta: <b>Osnovi računovodstva</b> .....	25
Naziv predmeta: <b>Ponašanje potrošača</b> .....	26
Naziv predmeta: <b>Poslovanje osiguravajućih društava</b> .....	27
Naziv predmeta: <b>Poslovna logistika</b> .....	28
Naziv predmeta: <b>Poslovna politika banaka</b> .....	29
Naziv predmeta: <b>Poslovne finansije</b> .....	30
Naziv predmeta: <b>Poslovno komuniciranje</b> .....	31
Naziv predmeta: <b>Pravo javne uprave</b> .....	32
Naziv predmeta: <b>Preduzetništvo</b> .....	33
Naziv predmeta: <b>Preduzetničko i finansijsko investiranje</b> .....	34
Naziv predmeta: <b>Spoljnotrgovinsko poslovanje</b> .....	35
Naziv predmeta: <b>Stručna praksa 1</b> .....	36
Naziv predmeta: <b>Stručna praksa 2</b> .....	37
Naziv predmeta: <b>Stručno-istraživački rad</b> .....	38
Naziv predmeta: <b>Turističko poslovanje</b> .....	39
Naziv predmeta: <b>Upravljanje kvalitetom i ekologijom</b> .....	40
Naziv predmeta: <b>Uvod u informatiku</b> .....	41
Naziv predmeta: <b>Uvod u turizam sa osnovama ruralnog turizma</b> .....	43
Naziv predmeta: <b>Završni rad</b> .....	44

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Analiza podataka			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Milovan Milivojević			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni/Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta</b> Studenti će razumeti značaj i postupak analize podataka u savremenom poslovnom okruženju. Tokom nastave na ovom predmetu objašnjavaju se postupci rada u analizi podataka korišćenjem savremenih softvera, pregled i priprema podataka za analizu, kao i upotreba deskriptivne i inferencijalne statistike u pravilnom zaključivanju na osnovu analiziranih podataka.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno završenog predmeta student je sposoban da: - Uredi, opiše i tabelarno prikaže podatke; - Ispita veze između promenljivih; - Obrazloži upotrebu statističkih testova u konkretnoj analizi podataka; - Odabere odgovarajuće tehnike izrade i korišćenja formula u analizi podataka			
<b>Sadržaj predmeta</b> <i>Teorijska nastava:</i> 1. Optimalne tehnike rada (imenovanje zona, validacija, uslovno formatiranje ...) i korišćenja naprednih formula u programu za tabelarna izračunavanja. Napredni dijagrami.; 2. Rad sa listama. Dinamičke liste.; 3. Izvedene tabele (pivot table / Pivot table). Upravljačke table (Dashboard). Elementi poslovne inteligencije (Business Intelligence).; 4. "Šta-ako" analiza (What If analysis), analiza osetljivosti.; 5. Osnovni postupci rada u programskom okruženju – SPSS (Statistical Package for Social Sciences); 6. Pregled i priprema podataka za analizu; 7. Deskriptivna statistika.; 8. Eksplorativna analiza podataka (EDA) - izabrane statističke procedure.; 9. Korelaciona i regresiona analiza u SPSS-u.; 10. Odabrani statistički testovi u SPSS-u. <i>Praktična nastava:</i> 1.Najvažnije operacije na radnim listovima (reference ćelija, tipovi referenci, primeri), tehnike rada sa dijagramima (Scatter Plot, Box Plot, Mosaic, ...); 2.Funkcije za rad sa numericima, logičke funkcije, funkcije za pretraživanje, funkcije referenci i finansijske funkcije. Pivot table. Dashboard.; 3. Rad sa dinamičkim listama podataka. Sortiranje, filtriranje, izrada međuzbirova; What IF analiza: Alat Goal Seek, Alat Solver, ...; 4.SPSS: Agregiranje, sortiranje, filtriranje, udruživanje podataka iz različitih datoteka podataka / Funkcije: aritmetičke, statističke, logičke, funkcije za rad sa alfanumericima, funkcije konverzije, funkcije nedostajućih vrednosti / Dijagrami u SPSS-u. Prosta linearna korelacija. Višestruka linearna regresija. Statističke procedure za poređenje sredina, procedure za testiranje veza između promenljivih.			
<b>Literatura</b> 1. Data Analysis & Decision Making with Microsoft Excel, Albright, S.C.,Winston,W.L.,Zappe,C.J., South-Western Cengage Learning, 2009. 2. Michael Alexander, John Walkenbach, Excel Dashboards& Reports, Wiley Publishing, Inc., 2010. 3. Michael Alexander, Richard Kusleika, John Walkenbach - Excel 2019 Bible-Wiley, 2018. 4. Jasna Soldić-Aleksić, Primenjena analiza podataka, Ekonomski fakultet, Beograd, 2015. 5. Jasna Soldić-Aleksić, Biljana Chroneos Krasavac, Kvantitativne tehnike u istraživanju tržišta, primena SPSS računarskog paketa, Ekonomski fakultet, Beograd, 2009. 6. Julie Pallant, SPSS: priručnik za preživljavanje, prevod 6. izdanja, Mikro knjiga, Beograd, 2017. 7. Samuel B. Green, Neil J. Salkind, SPSS za Windows Machintosh, prevod sedmog izdanja, Računarski fakultet, Beograd & CET, Beograd, & Pearson, Boston, 2014. 8. Sheridan, J. Coakes, SPSS, Analiza bez muke, Kompjuter biblioteka, Beograd & John Willey & Sons Australia ltd, 2013.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>		<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe uz pomoć Zoom aplikacije; relevantni nastavni materijal u digitalnom obliku, postavljen na online platformu za digitalno učenje; studije slučaja, zadaci za samostalnu izradu, projekti čiji se sadržaj i uputstvo za rad studentima šalju putem elektronske pošte; online testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite, konsultacije uz pomoć aplikacije Zoom.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 60
aktivnost u toku predavanja	5	pismeni ispit	40
praktična nastava	15	usmeni ispit	
kolokvijum-i	40	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Analiza poslovanja			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Vesna Marković			
<b>Status predmeta:</b> obavezan			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> nema			
<b>Cilj predmeta:</b> Da studenti steknu znanja i razviju sposobnosti za korišćenje različitih tehnika i metoda analize poslovanja preduzeća, izradu i analizu izveštaja o tokovima finansijskih sredstava i sprovođenje postupka analize bilansa konkretnog preduzeća.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno savlada ovaj predmet biće osposobljen da:- opiše i navede ciljeve, pretpostavke, metode i vrste analize poslovanja i analize bilansa, - razlikuje i objasni instrumente analize bilansa; - primeni u praksi najčešće korišćene pokazatelje analize na konkretno preduzeće; - analizira i uporedi dobijene rezultate analize; - rezimira uzroke i posledice dobijenih vrednosti pokazatelja analize; - oceni finansijski položaj i efikasnost poslovanja konkretnog preduzeća i preporuči mere za poboljšanje.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Analiza poslovanja preduzeća (suština, zadatak, pretpostavke, metode); 2. Analiza bilansa (ciljevi, vrste, pretpostavke); 3. Pravila finansiranja; 4. Instrumenti analize bilansa; 5. Izveštaji o tokovima finansijskih sredstava; 6. Postupak analize bilansa konkretnog preduzeća; 7. Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja			
<i>Praktična nastava:</i> U okviru praktične nastave student analizira konkretno preduzeće čije finansijske izveštaje preuzima sa sajta Agencije za privredne registre (APR) kroz sledeće korake - vežbe: 1. Preuzimanje finansijskih izveštaja sa sajta APR i priprema bilansa za analizu; 2. Primena odabranih instrumenata analize bilansa (izračunavanje grupa pokazatelja); 3. Prikaz izračunatih pokazatelja tabelarno i u formi grafikona; 4. Analiza dobijenih vrednosti pokazatelja; 5. Ocena finansijskog položaja i efikasnosti poslovanja analiziranog preduzeća; 6. Donošenje zaključka i mogućih mera za poboljšanje najvažnijih indikatora poslovanja			
<b>Literatura</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Knežević S., Mitrović A., Vujić M., Analiza finansijskih izveštaja, Data Status, Beograd 2019.</li> <li>2. Žager L., Žager K., Sačer M. I., Analiza finansijskih izveštaja, Masmedia Zagreb 2008</li> <li>3. Rodić J., Vukelić G., Andrić M., Teorija, politika i analiza bilansa, Poljoprivredni fakultet Beograd 2007</li> <li>4. Peterson P., Fabrozzi F.: Analysis of Financial Statements, Wiley Publications, 2006</li> <li>5. Higgins R.: Analzsis for Financial Management, McGraw Hill, 2006.</li> </ol>			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>		<b>Teorijska nastava: 3</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe putem Zoom platforme, nastavni materijal postavljen na platformu za studije na daljinu (Moodle), studije slučaja (analiza poslovanja izabranih preduzeća)uz uputsvo za rad poslato studentima putem e-pošte i/ili postavljeno na Moodle platformu, diskusije i pripreme za kolokvijume, kao i konsultacije putem Zoom platforme i e-pošte.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena60	<b>Završni ispit</b>	Poena40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	40
kolokvijum-i	2h25		
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Bankarstvo			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Sanja Radovanović			
<b>Status predmeta:</b> izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> - Sticanje znanja iz osnova monetarne politike centralne banke i NBS; - Sticanje znanja iz oblasti formiranja izvora bankarskih sredstava; - Usvajanje mehanizama kreditne analize; - Razumevanje i ovladavanje poslovanja održavanja likvidnosti banaka; - Ovladavanje znanjima o osnovnim rizicima u bankarskom poslovanju; - Sticanje znanja iz unutrašnjeg i međunarodnog platnog prometa i elektronskog bankarstva			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet će moći da:- objasni ulogu banaka u procesu finansiranja privrede i građana; - izradi plan prikupljanja sredstava u banci; - izabere potencijalnog korisnika kredita banke; - izradi predlog ugovora o kreditu u banci; - analizira rizike u bankarskom poslovanju;- primeni koncept elektronskog bankarstva			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Makrofinansijska struktura i banke; 2. Monetarna politika centralne banke razvijenih zemalja; 3. Poslovi Narodne banke Srbije; 4. Poslovne banke i sadržaj politike banaka; 5. Izvori bankarskih sredstava; 6. Finansijski i kreditni potencijal banaka; 7. Bankarski plasmani; 8. Kratkoročno i dugoročno kreditiranje privrede; 9. Kreditiranje stanovništva; 10. Likvidnost poslovnih banaka; 11. Unutrašnji i međunarodni platni promet; 12. Elektronsko bankarstvo; 13. Rizici u bankarskom poslovanju			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Studije slučaja pojedinih banaka i NBS (prezentacija paketa usluga pojedinih banaka, analiza poslovanja banaka i NBS na osnovu finansijskih izveštaja u skladu sa programom predavanja); 2. Analiza izvora sredstava i plasmana konkretne banke; 3. Analiza prihoda i rashoda konkretne banke; 4. Izrada naloga za otvaranje nostro akreditiva u konkretnoj banci; 5. Izrada bankarske garancije za dobro izvršenje posla na konkretnom primeru; 6. Procedura odobravanja i naplate kredita na konkretnom primeru; 7. Korišćenje softvera za standardne poslove u bankarstvu			
<b>Literatura</b>			
1. Živković A., Stankić R., Krstić B.: Bankarsko poslovanje i platni promet, Ekonomski fakultet Beograd, 2012.			
2. Laušević LJ.: Bankarskoposlovanje – primenaračunara, AgencijaValjevac, Valjevo, 2003.			
3. Đukić Đ., Bjelica V., Ristić Ž.: Bankarstvo, Ekonomskifakultet, Beograd, 2004.			
4. Krstić B., Marinković S.: Bankarskimenadžment, Ekonomskifakultet, Niš, 2017.			
5. Zakon o bankama			
6. Zakon o NarodnojbanciSrbije			
7. Zakon o platnimuslugama			
8. Zakon o deviznomposlovanju			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:</b> 2	<b>Praktična nastava:</b> 2
<b>Metode izvođenja nastave</b>			
Online predavanja i vežbe (uz pomoć Zoom-a). Relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na online platformu za daljinsko učenje. Korišćenje aplikativnog softvera u bankarskom poslovanju (studenti dobijaju CD za instalaciju softvera). Zadaci za samostalnu izradu sa uputstvom, studentima se šalju putem elektronske pošte. Diskusije na temu iz nastavnog sadržaja posredstvom online platforme (Zoom). Učešće na Vebinarima iz oblasti nastavnog predmeta. Redovne konsultacije uz pomoć softvera za video konferenciju (Zoom). Kolokvijumi i ispiti u prostorijama Odseka Valjevo.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 60
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	40
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	2x25	.....	
seminar-i			

**Studijski program:** Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS

<b>Naziv predmeta: Ekonomija</b>			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Ilić Slobodan, Sredojević Dragoslava			
<b>Status predmeta:</b> obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> nema			
<b>Cilj predmeta:</b> - Sticanje osnovnih znanja iz makroekonomije i mikroekonomije, neophodnih za uspešno praćenje materije drugih ekonomskih predmeta tokom studija; - Upoznavanje studenata sa osnovnim ekonomskim kategorijama i zakonitostima tržišne privrede; sa ponašanjem reprezentativnog preduzeća, potrošača i njihovim interakcijama, odnosno sa najvažnijim agregatima i njihovim međusobnim odnosima u upotrebi i raspodeli bruto domaćeg proizvoda; - Sticanje znanja o načinu na koji društvo upravlja svojim oskudnim resursima za proizvodnju dobara i usluga, koje će uz kasnije stečeno primenljivo znanje omogućiti donošenje kvalitetnih poslovnih odluka; - Podsticanje kritičkog mišljenja kod studenata o velikom broju otvorenih makro i mikroekonomskih pitanja.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno savladanog gradiva, student će biti osposobljen da: - Protumači tokove ekonomskih odnosa koji se odvijaju između domaćinstva-preduzeća-države-spoljnog okruženja; - Samostalno koristi metode i tehnike rada pomoću kojih se ocenjuje uspešnost poslovanja preduzeća; - Otkrije mogući uticaj makroekonomskih agregata na stanje ekonomije i poslovnu aktivnost preduzeća; - Ispita uticaje države na stopu privrednog rasta kroz podsticanje štednje, investicija i tehnološkog znanja.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Uvod u mikroekonomiju; 2. Preduzeće i preduzetništvo; 3. Ponašanje preduzeća (proizvodnja, troškovi, prihod, profit); 4. Efikasnost i konkurentnost preduzeća; 5. Tipovi i struktura tržišta; 6. Makroekonomski agregati (društveni računi); 7. Makroekonomija otvorene privrede; 8. Agregatna ponuda i agregatna tražnja; 9. Potrošnja, štednja i investicije u nacionalnoj ekonomiji; 10. Nezaposlenost i inflacija; 11. Privredni rast i razvoj; 12. Ekonomske funkcije države.			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Zadaci i primena saznanja vezanih za deset ekonomskih principa; 2. Prezentacija teme vezane za oportunitetne troškove, davanje primera i diskusija; 3. Studija slučaja i zadaci iz oblasti tržišnih sila ponude i tražnje; 4. Studija slučaja iz oblasti elastičnosti tražnje i ponude; 5. Zadaci iz oblasti troškova proizvodnje; 6. Diskusija na temu slobodnog delovanja tržišnih sila i uloge države u njihovom ograničavanju; 7. Studija slučaja vezana za međunarodne razlike u BDP-u i kvalitetu života; 8. Zadaci vezani za merenje troškova života; 9. Diskusija na temu faktora privrednog rasta; 10. Zadaci iz oblasti osnovnih oruđa finansija; 11. Diskusija na temu nezaposlenosti i inflacije;			
<b>Literatura</b>			
1. Mankiw, N.G., Taylor, P.M., Ekonomija, evropsko izdanje (prevod), Data Status, Beograd, 2008. 2. Burda, M. Viproš, Č., Makroekonomija, (prevod), Ekonomski fakultet, Beograd, 2012. 3. Samuelson, P. Northaus, W., Ekonomija (prevod) Mate, Zagreb, 2009. 4. Pindyck, R.S., Rubinfeld, D.L., Microeconomics, Prentice-Hall, 2009. 5. Šolak, Z., Mikroekonomija, IGT, Novi Sad, 2006.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 3</b>		<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Predavanja i vežbe on-line, putem Google Meet i Zoom, snimljene vežbe sa audio objašnjenjem načina rada zadataka postavljene na platformu za daljinsko učenje (Moodle), prezentacije odabranih ekonomskih tema (individualno i timski) i diskusije o njima putem Google Meet i Zoom, on-line testovi na Moodle, domaći zadaci putem elektronske pošte, on-line konsultacije u vezi sa obrađenom materijom.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	40
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	2 h 25	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program :</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS		
<b>Naziv predmeta: Elektronsko poslovanje</b>		
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Miloš Živković		
<b>Status predmeta:</b> Obavezni		
<b>Broj ESPB: 7</b>		
<b>Uslov:</b>		
<b>Cilj predmeta:</b> Studenti će razumeti uticaj savremenih informacionih tehnologija na poslovanje preduzeća. Tokom nastave na ovom predmetu objašnjavaju se modeli elektronskog poslovanja, bezbednost podataka u elektronskom poslovanju, elektronsko bankarstvo i elektronska finansijska tržišta, integrisani menadžment sistemi (ERP sistemi, CRM, SCM), e-uprava, e-obrazovanje, koncepti i instrumenti internet marketinga i mobilnog poslovanja.		
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno završenog predmeta student je sposoban da: - Odredi učesnike i ciljeve elektronskog poslovanja; - Definiše kriptografske tehnike koje se koriste da bi se implementirali bezbednosni servisi; - Primeni modele elektronskog plaćanja u savremenom poslovanju; - Izabere i primeni najnovija tehnološka rešenja za upravljanje resursima preduzeća; - Primeni informaciono- komunikacione tehnologije u obrazovanju i učenju		
<b>Sadržaj predmeta</b>		
<p><i>Teorijska nastava:</i> 1. Osnovni pojmovi elektronskog poslovanja (elektronski proizvodi i usluge, kanali distribucije u elektronskoj trgovini, faze u razvijanju elektronske trgovine); 2. Modeli elektronskog poslovanja; 3. Tehnologije i problemi u elektronskom poslovanju; 4. Kriptografske tehnike u bezbednosti elektronskog poslovanja; 5. Elektronski sistemi plaćanja; 6. Upotreba platnih kartica u sistemima elektronskog poslovanja; 7. Elektronsko bankarstvo; 8. Elektronska finansijska tržišta; 9. E – obrazovanje; 10. Elektronsko poslovanje u javnoj upravi (modeli, arhitektura sistema E - uprave, servisi E - uprave...); 11. Integrisani menadžment sistemi (ERP sistemi , CRM - Upravljanje odnosima s kupcima, Lanci snabdevanja -Supply Chain Management); 12. Elektronski marketing (tehnike elektronskog marketinga, izvori podataka u e-marketingu, traganje kroz podatke u funkciji e-marketinga); 13. Instrumenti Internet marketinga (blog i baner, tehnike optimizacije za pretraživače); 14. Mobilno poslovanje (mobilne tehnologije u Elektronskom poslovanju, mobilna trgovina, aplikacije, mobilni marketing)</p> <p><i>Praktična nastava:</i> 1. Forme elektronskog poslovanja - pronalaženje primera za odgovarajuće forme elektronskog poslovanja; 2. Razvoj elektronske prodavnice, kreiranje kategorija proizvoda, kreiranje pojedinačnih proizvoda; 3. Kriptografske metode - rad sa softverom za kriptovanje, kreiranje digitalnog potpisa, elektronsko potpisivanje dokumenata, digitalni sertifikati, sertifikaciona tela; 4. Simulacija elektronskog bankarstva na softveru za E-banking; 5. Simulacija trgovanja na elektronskom finansijskom tržištu - Forex (onlajn alati); 6. Alati za učenje na daljinu, Moodle platforma za daljinsko učenje; 7. Analiza postojećih softverskih rešenja u e-upravi, portal e-uprave republike Srbije / primeri rada sa smart karticama koje se koriste u elektronskoj upravi; 8. Upotreba softvera za planiranje resursa preduzeća, upravljanja odnosima sa kupcima...; 9. Otvaranje i vođenje sopstvenog bloga na blog servisu; 10. Merenje i analiza uspešnosti nastupa na Internetu (praćenje statistike posećenosti - Google analytics); 11. Planiranje i realizacija kampanje i nastupa na društvenim mrežama i medijima (Facebook, Twitter, Youtube...); 12. Kreiranje i postavljanje banera kao instrumenta Internet marketinga</p>		
<b>Literatura</b>		
<p>9. dr Božidar Radenković, dr Marijana Despotović Zrakić, Elektronsko poslovanje, FON, Beograd, 2015.</p> <p>10. David Meerman Scott (2007). The New Rules of Marketing and PR. John Wiley &amp; Sons.</p> <p>11. mr Branko Gledović, Elektronsko poslovanje 1, Valjevo, VIPOS, 2010.</p> <p>12. dr Vojkan Vasković, Sistemi plaćanja u elektronskom poslovanju, FON , Beograd, 2007.</p> <p>13. Christer Holloman (2012). The Social Media MBA: Your Competitive Edge in Social Media Strategy Development and Delivery. A John Wiley &amp; Sons, Ltd.</p> <p>14. Kalakota Ravi, Robinson Marcia, e-Poslovanje, Zagreb, MATE, 2007.</p> <p>15. D. Chaffey, E-Business and E-Commerce Management (4th Edition), Prentice Hall, 2009</p> <p>16. M. Shah, S. Clarke E - banking Management:Issues, Solutions, and Strategies, IGI Global,2009.</p> <p>17. Furht B. Escalante A. (Eds) Handbook of Cloud Computing, monografija, Springer publishing company, 2010.</p>		
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Onlajn predavanja i vežbe (uz pomoć Zoom, Google meet, Skype ili drugih aplikacija), Video predavanja i vežbe (snimljena predavanja i vežbe u avi i mp4 formatu) postavljena na onlajn platformu za daljinsko učenje (Moodle), Relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na onlajn platformu za daljinsko učenje (Moodle), Onlajn testovi za samoproveru znanja, pripremu za kolokvijume i ispite preko LMS-a, učešće na Vebinarima iz oblasti nastavnog predmeta,		
Redovne onlajn konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Google meet, Skype) i preko foruma LMS-a (Moodle).		

<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	<b>Poena: 70</b>	<b>Završni ispit</b>	<b>Poena: 30</b>
aktivnost u toku predavanja	5	pismeni ispit	30
praktična nastava	10	usmeni ispt	
kolokvijum-i	55	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Engleski jezik 1			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Tatjana Dugošija			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Razvijanje svih jezičkih vještina (čitanje, pisanje, govor i slušanje) na A2 nivou Zajedničkog evropskog okvira za jezike. Savladavanje jednostavnijih struktura, usvajanje leksike opšteg i poslovnog jezika neophodne za komunikaciju u jednostavnim svakodnevnim i poslovnim situacijama.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspješno savladanog predmeta student će moći da: - Govor: inicira i održi kontakt sa sagovornikom, postavlja i odgovara na pitanja u jednostavnim svakodnevnim i poslovnim situacijama kao što su pozdravljanje i predstavljanje, opis posla i svakodnevnih aktivnosti, opis aktivnosti kompanije, jednostavni telefonski razgovori, ugovaranje sastanaka, rezervacija prevoza i hotelskog smještaja, naručivanje u restoranu; da pruži jednostavna objašnjenja, da predloge i ponude, objasni svoje ciljeve, uporedi proizvode i usluge.; - Slušanje: adekvatno interpretira jezičke strukture, vokabular i fraze koje se koriste u jednostavnim svakodnevnim i poslovnim situacijama.; - Čitanje: pročita i koristi informacije iz pitanja, uputstava, imejlova, oglasa i tekstova izraženih jednostavnim jezičkim strukturama i frazama.; - Pisanje: napiše jednostavan imejl.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Tematika i terminologija: Predstavljanje i upoznavanje; Aktivnosti kod kuće i na radnom mestu; Aktivnosti kompanije; Slobodno vreme i interesovanja; Proizvodi i usluge; Planiranje i dogovori; Poslovna putovanja.; 2. Gramatičke strukture: Present tenses; past simple; future; Wh-questions; first conditional; comparison of adjectives; adverbs of manner; modal verbs for giving advice and recommendations.;			
3. Poslovna korespondencija (imejl).			
<i>Praktična nastava:</i> Na LMS platformi za daljinsko učenje postavljaju se vežbe u elektronskom formatu – audio/video snimci u avi i mp3/mp4 formatu za uvežbavanje vokabulara, gramatičkih struktura, govora i razumevanja govora (predstavljanje, upoznavanje, rešavanje svakodnevnih problema na poslu, telefonski razgovori, dogovaranje, naručivanje), kao i vežbanja vokabulara, gramatičkih struktura, razumevanja pročitaneog teksta i pisanja (jednostavniji imejl) u pdf formatu, putem kojih studenti uz kontinuirano praćenje nastavnika uvežbavaju navedene sadržaje kroz četiri jezičke vještine na A2 nivou Zajedničkog evropskog okvira za jezike.			
<b>Literatura</b>			
1. Ibbotson, M., & Stephens, B (2006). <i>Business Start-Up 2 Student's Book</i> . Cambridge: Cambridge University Press.			
2. Ibbotson, M., & Stephens, B. (2006). <i>Business Start-Up 2 Workbook</i> . Cambridge: Cambridge University Press.			
3. Dellar, H. & Walkley, A. (2017). <i>Outcomes Elementary Student's Book</i> (2nd Edition). National Geographic Learning, Cengage Learning.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 3</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Nastava se odvija asinhrono, posredstvom LMS platforme za daljinsko učenje, putem koje studenti dobijaju uputstvo za učenje, osnovnu literaturu, kao i pomoćni materijal u elektronskom formatu. Za svaku nedelju semestra, nastavnik postavlja materijal za učenje, koji obuhvata snimljena audio/video predavanja i vežbe za svaku pojedinačnu jedinicu sadržaja, dodatna vežbanja u elektronskom formatu, kao i testove za samoproveru. U cilju kontinuiranog praćenja aktivnosti i napredovanja, studenti periodično rade onlajn testove i nastavniku putem elektronske pošte šalju urađene zadatke, koji su prethodno postavljeni na platformi. Dinamika ažuriranja nastavnog materijala na platformi prati dinamiku realizacije nastave na klasičnim studijama. Konsultacije se realizuju uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Google Meet, Skype).			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	<b>60 poena</b>	<b>Završni ispit</b>	<b>40 poena</b>



aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	40
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	50	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS		
<b>Naziv predmeta:</b> Engleski jezik za ekonomiste 2		
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Tatjana Dugošija		
<b>Status predmeta:</b> Obavezni		
<b>Broj ESPB:</b> 4		
<b>Uslov:</b>		
<b>Cilj predmeta:</b> Razvijanje svih jezičkih vještina (čitanje, pisanje, govor i slušanje) na A2/B1.1 nivou Zajedničkog evropskog okvira za jezike. Obnavljanje i proširivanje već postojećih znanja studenata o strukturama i funkcijama engleskog jezika. Proširivanje leksike opšteg jezika i usvajanje leksike poslovnog jezika neophodne za komunikaciju u svakodnevnim životnim i poslovnim situacijama. Usvajanje stručne terminologije tipične za ekonomsku struku i poslovanje. Razvijanje socijalnih kompetencija studenata.		
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspješno savladanog predmeta student će moći da: - Govor: inicira i održi kontakt sa sagovornikom, postavi pitanja, pruži informacije, uputstva, savete i izrazi mišljenje u svakodnevnim životnim i poslovnim situacijama, koristeći opštu leksiku i jednostavniju terminologiju engleskog jezika u oblasti ekonomije i poslovanja.; - Slušanje: adekvatno interpretira vokabular i fraze koje se koriste u svakodnevnim životnim i poslovnim situacijama ekonomske struke; adekvatno reaguje na uobičajena pitanja i odgovore u vezi sa svakodnevnim poslovnim temama i situacijama, kao i uputstva, savete, zahteve i mišljenja izražena jednostavnijim jezičkim strukturama i frazama.; - Čitanje: adekvatno interpretira i koristi informacije iz pitanja, obaveštenja, zahteva, uputstava, saveta i stavova izraženih jednostavnijim jezičkim strukturama i frazama u pisanoj formi; koristi informacije iz tekstova u kojima preovlađuju visokofrekventne strukture i fraze u vezi sa svakodnevnim i poslovnim situacijama i ekonomskim pitanjima.; - Pisanje: koristi jednostavnije strukture i fraze da bi ostvario jednostavniju poslovnu korespondenciju (pismo, imejl) i izrazio svoje mišljenje u pisanoj formi.		
<b>Sadržaj predmeta</b>		
<p><i>Teorijska nastava:</i> 1. Tematika i terminologija: Profil i prezentacija kompanije; Aktivnosti i odgovornosti na radnom mestu; Poslovna putovanja i sastanci; Telefonski razgovori; Vrste putovanja i turističke destinacije; Planiranje i dogovori; Trendovi.; 2. Gramatičke strukture: present and past tenses; comparison of adjectives and adverbs; future forms; modal verbs for advice and polite requests; the passive voice.; 3. Poslovna korespondencija (poslovno pismo, imejl).</p> <p><i>Praktična nastava:</i> Na LMS platformi za daljinsko učenje postavljaju se vežbe u elektronskom formatu – audio/video snimci u avi i mp3/mp4 formatu za uvežbavanje vokabulara, gramatičkih struktura, govora i razumevanja govora (ugovaranje sastanaka, telefonski razgovori, poslovni sastanci, prezentacija kompanije i njenih aktivnosti), kao i vežbanja vokabulara, gramatičkih struktura, razumevanja pročitanoog teksta i pisanja (poslovno pismo i imejl) u pdf formatu, putem kojih studenti uz kontinuirano praćenje nastavnika uvežbavaju navedene sadržaje kroz četiri jezičke veštine na A2/B1.1 nivou Zajedničkog evropskog okvira za jezike.</p>		
<b>Literatura</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>Grant, D., Hudson, J., &amp; McLarty, R. (2012). <i>Business Result Pre-Intermediate Student's Book</i>. Oxford University Press.</li> <li>Glišović, G. (2011). <i>Business English 1</i>. Valjevo: Visoka poslovna škola strukovnih studija Valjevo.</li> <li>Harding, K. (2005). <i>Going International - English for Tourism Student's Book</i>. Oxford University Press.</li> <li>Landa, M. (2007). <i>Privredno poslovni rečnik</i>. Beograd: Građevinska knjiga.</li> </ol>		
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
	<b>Teorijska nastava: 2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Nastava se odvija asinhrono, posredstvom LMS platforme za daljinsko učenje, putem koje studenti dobijaju uputstvo za učenje, osnovnu literaturu, kao i pomoćni materijal u elektronskom formatu. Za svaku nedelju semestra, nastavnik postavlja materijal za učenje, koji obuhvata snimljena audio/video predavanja i vežbe za svaku pojedinačnu jedinicu sadržaja, dodatna vežbanja u elektronskom formatu, kao i testove za samoproveru. U cilju kontinuiranog praćenja aktivnosti i napredovanja, studenti periodično rade onlajn testove i nastavniku putem elektronske pošte šalju urađene zadatke, koji su prethodno postavljeni na platformi. Dinamika ažuriranja nastavnog materijala na platformi prati dinamiku realizacije nastave na klasičnim studijama. Konsultacije		

se realizuju uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Google Meet, Skype).

**Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)**

<b>Predispitne obaveze</b>	<b>60 poena</b>	<b>Završni ispit</b>	<b>40 poena</b>
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	40
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	50	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS		
<b>Naziv predmeta:</b> Engleski jezik za ekonomiste 3		
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Tatjana Dugošija		
<b>Status predmeta:</b> Obavezni		
<b>Broj ESPB:</b> 4		
<b>Uslov:</b>		
<b>Cilj predmeta:</b> Dalje razvijanje svih jezičkih vještina (čitanje, slušanje, pisanje i govor) na B1.2/B2.1 nivou Zajedničkog evropskog okvira za jezike. Proširivanje leksike opšteg i poslovnog jezika i osposobljavanje studenata da kompetentno komuniciraju u različitim poslovnim situacijama. Usvajanje složenijih jezičkih struktura i terminologije koja se koristi u ekonomiji i poslovanju. Razvijanje socijalnih kompetencija studenata.		
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno savladanog predmeta student će moći da: - Govor: učestvuje u razgovoru i pruži jasne i detaljne opise i prezentacije na širi spektar tema u svakodnevnim životnim i poslovnim situacijama i da pri tom navede primere, izrazi i argumentuje svoje mišljenje, koristeći raznovrsniju opštu leksiku i poslovnu terminologiju iz oblasti ekonomije i složenije strukture rečenice; učestvuje i vodi jednostavnije pregovore.; - Slušanje: adekvatno interpretira glavne ideje lingvistički kompleksnijeg govora u vezi sa životnim i poslovnim situacijama; sa razumevanjem prati jednostavnije pregovore, prezentacije i izlaganja u oblasti ekonomije i poslovanja; razume najveći deo audio materijala na standardnom jeziku.; - Čitanje: adekvatno interpretira informacije, upitnike, uputstva, molbe, savete i stavove izražene raznovrsnijim jezičkim strukturama i frazama u pisanoj formi; koristi informacije i može da preformuliše duže tekstove i jednostavnije autentične članke i izveštaje u vezi sa savremenim ekonomskim i poslovnim pitanjima; upoređuje informacije o proizvodima i uslugama u svojoj oblasti poslovanja.; - Pisanje: koristi raznovrsnije jezičke strukture i fraze da bi ostvario složeniju poslovnu korespondenciju (formalna pisma, uputstva, upitnici, zahtevi, imejl) i napisao svoju radnu biografiju (CV).		
<b>Sadržaj predmeta</b>		
<p><i>Teorijska nastava:</i> 1. Tematika i terminologija: Poslovna komunikacija; Poslovna kultura; Brendovi; Reklamiranje i marketing; Hoteli i hotelski sadržaji; Agencijsko poslovanje; Bankarstvo; Finansije; Trendovi; Zapošljavanje i intervjui za posao.; 2. Gramatičke strukture: Present and past tenses; future forms; noun combinations; comparison of adjectives and adverbs; modal verbs – advice, obligation, necessity and prohibition; articles; reported speech; the passive voice; conditional sentences.; 3. Poslovna korespondencija i pisanje radne biografije (CV-a).</p> <p><i>Praktična nastava:</i> Na LMS platformi za daljinsko učenje postavljaju se vežbe u elektronskom formatu – audio/video snimci u avi i mp3/mp4 formatu za uvežbavanje vokabulara, gramatičkih struktura, govora i razumevanja govora (telefoniranje, sastanci, opisivanje grafikona, pregovori, dogovori, intervju za posao), kao i vežbanja vokabulara, gramatičkih struktura, razumevanja pročitanoog teksta i pisanja (poslovna pisma, uputstva, upitnici, zahtevi, CV) u pdf formatu, putem kojih studenti uz kontinuirano praćenje nastavnika uvežbavaju navedene sadržaje kroz četiri jezičke veštine na B1.2/B2.1 nivou Zajedničkog evropskog okvira za jezike.</p>		
<b>Literatura</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>Grant, D., Hudson, J., &amp; McLarty, R (2012). <i>Business Result Pre-Intermediate Student's Book</i>. Oxford University Press.</li> <li>Hughes, J., &amp; Naunton, J. (2016). <i>Business Result Intermediate Student's Book with Online Practice</i> (2nd Edition). Oxford University Press.</li> <li>Dugošija, T. (2011). <i>Business English 2</i>. Valjevo: Visoka poslovna škola strukovnih studija Valjevo.</li> <li>Whitby, N. (2006). <i>Business Benchmark Pre-Intermediate to Intermediate Student's Book</i>. Cambridge University Press.</li> <li>Landa, M. (2007). <i>Privredno poslovni rečnik</i>. Beograd: Građevinska knjiga.</li> </ol>		
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Nastava se odvija asinhrono, posredstvom LMS platforme za daljinsko učenje, putem koje studenti dobijaju uputstvo za učenje, osnovnu literaturu, kao i pomoćni materijal u elektronskom formatu. Za svaku nedelju semestra, nastavnik postavlja materijal za učenje, koji obuhvata snimljena audio/video predavanja i vežbe za svaku pojedinačnu jedinicu sadržaja, dodatna vežbanja u elektronskom formatu, kao i testove za samoproveru. U cilju kontinuiranog praćenja aktivnosti i napredovanja, studenti periodično rade onlajn testove i nastavniku putem elektronske pošte šalju urađene zadatke, koji su prethodno postavljeni na platformi. Dinamika ažuriranja nastavnog materijala na		

platformi prati dinamiku realizacije nastave na klasičnim studijama. Konsultacije se realizuju uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Google Meet, Skype).

**Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)**

<b>Predispitne obaveze</b>	<b>60 poena</b>	<b>Završni ispit</b>	<b>40 poena</b>
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	40
kolokvijum-i	50	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Finansijska tržišta			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Slobodan Ilić			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni/Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Sticanje znanja iz oblasti funkcionisanja različitih segmenata finansijskog tržišta, usvajanje znanja o različitim finansijskim instrumentima i učesnicima na finansijskim tržištima, ovladavanje mehanizmima trgovanja u cilju obavljanja različitih finansijskih poslova, podsticanje kritičkog mišljenja kod studenata o velikom broju otvorenih pitanja na finansijskim tržištima.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet osposobljen je da: - objasni ulogu i odnos finansijskih tržišta i institucija, – trguje na pojedinim segmentima finansijskog tržišta; – napravi optimalan izbor finansijskih instrumenata u cilju obavljanja različitih finansijskih poslova; – oceni različite investicione alternative; – obavlja poslove na berzi; – oceni stanje na pojedinim finansijskim tržištima, uoči relevantne signale mogućih promena i proceni buduće trendove na finansijskim tržištima.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Pojam, vrste i značaj finansijskih tržišta; 2. Vrste poslova na finansijskim tržištima; 3. Institucionalni okviri za funkcionisanje finansijskih tržišta; 4. Instrumenti na finansijskom tržištu; 5. Učesnici na finansijskom tržištu 6. Berzansko i vanberzansko poslovanje; 7. Krize na finansijskim tržištima i njihova rešenja			
<i>Praktična nastava</i>			
1. Izrada i prezentacija seminarskih radova i diskusija o njima (Instrumenti na finansijskom tržištu; Učesnici na finansijskom tržištu; Berzansko i vanberzansko poslovanje); 2. Izračunavanje cena različitih vrsta finansijskih instrumenata; 3. Analiza studija slučaja; 4. Projektni rad			
<b>Literatura</b>			
Erić D., Finansijska tržišta i instrumenti, Čigoja štampa / Beogradska bankarska akademija, Beograd 2007			
Jeremić Z. , Finansijska tržišta, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje, Beograd 2003			
Zakon o tržištu kapitala			
Zakon o bankama			
Zakon o Narodnoj banci Srbije			
Zakon o porezu na dohodak građana			
Zakon o porezu na dobit pravnih lica			
Časopis: Biznis i finansije			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave:</b> 4	<b>Teorijska nastava:</b> 3	<b>Praktična nastava:</b> 2
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na onlajn platformi za daljinsko učenje (Moodle); studije slučaja, zadaci za samostalnu izradu, seminarski radovi sa uputstvom za rad dostavljeni studentima elektronskom poštom; diskusije i debate na zadatu temu posredstvom onlajn platformi (Zoom, Google meet, Viber, Skype i drugih); konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Google meet, Viber, Skype i drugih).			
<b>Oцена znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena 70	<b>Završni ispit</b>	Poena 30
aktivnost u toku predavanja		pismeni ispit	30
praktična nastava	10	usmeni ispt	
kolokvijum-i	40	.....	
seminar-i	20		

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Istraživanje tržišta			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Vičentić Mladen			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Student će razumeti značaj i postupak istraživanja tržišta u savremenom poslovnom okruženju. Tokom nastave na ovom predmetu objašnjava se postupak istraživanja tržišta i konkretne primene u praksi, metodološki aspekti merenja tržišnog i prodajnog potencijala, empirijska analiza potrošačke tražnje primenjujući znanja i koncepcije iz elastičnosti tražnje (cenovne i dohodne) i ekonometrijske analize tražnje.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno završenog predmeta student je sposoban da: - Definiše marketing problem i cilj istraživanja; - Odredi izvore informacija; - Izabere strategiju izbora uzorka i određivanje veličine uzorka; - Prikupi i pripremi potrebne podatke za analizu; - Analizira podatke primenjujući znanja stečena na predmetu, primeni odgovarajući softver za analizu podataka; - Prezentuje rezultate istraživanja			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Dimenzije istraživanja tržišta; 2. Proces istraživanja tržišta; 3. Merenje tržišnog i prodajnog potencijala; 4. Analiza tražnje; 5. Istraživanje ponašanja potrošača; 6. Organizacija istraživanja tržišta; 7. Etički aspekti istraživanja tržišta			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Projektovanje i određivanje uzorka; 2. Priprema i sprovođenje fokus grupe; 3. Primena pravila pisanja dobrog anketnog upitnika; 4. Korišćenje alata za kreiranje online anketnog upitnika; 5. Unos i analiza podataka pomoću programa Excel i SPSS			
<b>Literatura</b>			
Hanić H, Vičentić M, Đurica M, Istraživanje tržišta, VIPOS, Valjevo, 2010			
Hanić H.: Istraživanje tržišta i marketing informacioni sistem, Ekonomski fakultet, Beograd, 2005			
Hanić H., Vičentić M.: Istraživanje marketinga, VEŠ Valjevo, 2001			
Anđelković S.: Istraživanje ponašanja potrošača, Beogradska poslovna škola. Beograd, 2002			
Hanić H. Marketinški informacioni sistemi, Ekonomski fakultet Beograd, 1991			
Časopis Marketing, Publisher, Beograd			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:2</b>	<b>Praktična nastava:2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> 1. video predavanja (snimljena predavanja u avi i mp4 formatu) postavljena na online platformu za daljinsko učenje (Moodle),2. relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na online platformu za daljinsko učenje (Moodle),3. online testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite,4. konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Skype, Google Meet)....			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	5	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	30
kolokvijum-i	50	.....	
seminar-i	15		

<b>Studijski program :</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta: Kvantitativne metode</b>			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Ljubica Diković, Đorđe Petrović			
<b>Status predmeta:</b> obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Studenti će razumeti značaj i postupak rešavanja jednog broja realnih ekonomskih problema koji su u domenu kvantitativnih metoda. Tokom nastave na ovom predmetu formulišu se i ilustruju rešenja nekih frekventnih problema iz ekonomske prakse korišćenjem matematičkih i statističkih metoda i pokazuje primena algebre, analize, finansijske matematike, teorije verovanoće i matematičke statistike u ekonomiji.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno završenog predmeta student je sposoban da: - Primeni algebru i finansijsku matematiku za rešavanje poslovnih problema; - Izračuna glavnica, kamatu, vreme otplate duga primenom kamatnog računa; - Izračuna verovatnoće različitih događaja; - Prkaže podatke tabelarno/grafički i izračuna mere centralne tendencije; - Utvrdi vezu između promenljivih; - Primeni znanje o indeksima prilikom interpretiranja izveštaja finansijskih i statističkih institucija			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Elementi linearne algebre; 2. Diferencijalni račun; 3. Ekonomske funkcije; 4. Proporcionalnost i procentni račun; 5. Finansijska matematika, kamatni račun; 6. Eksontovanje menica i amortizacija zajma; 7. Uvod u teoriju verovatnoće; 8. Deskriptivna statistika; 9. Raspodela slučajne promenljive; 10. Uzorak i statistike uzorka; 11. Regresija i korelacija; 12. Indeksi			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Uvod u linearnu algebru i primene; 2. Diferencijalni računi primene; 3. Funkcije u ekonomiji; 4. Proporcionalnost i procentni račun; 5. Kamatni račun; 6. Eskontovanje menica i amortizacija zajma; 7. Verovatnoća; 8. Deskriptivna statistika (mere centralne tendencije, mere disperzije); 9. Raspodela slučajne promenljive (matematičko očekivanje slučajne promnljive, grafičko predstavljanje slučajne promenljive, standardna devijacija slučajne promenljive, binomna raspodela verovatnoća); 10. Uzorak i statistike uzorka; 11. Regresija i korelacija; 12. Indeksi (bazni, lančani)			
<i>DON:</i> Projekti koristeći poznate softvere (Minitab, SPSS) koji se odnose na istraživanja, ankete, regresione modele, trendove pojedinih životnih procesa.			
<b>Literatura</b>			
Jovašević LJ., Gledović B., : Kvantitativne metode, VIPOS, Valjevo, 2010			
Andrić V., Janković M., : Kvantitativne metode, zbirka rešenih zadataka, VIPOS, Valjevo, 2013			
Milanović D, Tadić D, Simonović V., Kvantitativne metode, Zavod za udžbenike, 2013.			
Backović M.: Ekonomsko matematički metodi i modeli, Ekonomski fakultet, Beograd, 2004			
Vukdelija D., Jovašević LJ.,:Elementi finansijske matematike, VIPOS, 2011			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 3</b>	<b>Praktična nastava: 3</b>	
<b>Metode izvođenja nastave</b>			
Online predavanja i vežbe putem Zoom platforme, nastavni materijal postavljen na platformu za studije na daljinu (Moodle). Pripreme za kolokvijume, kao i konsultacije putem Zoom platforme i e-pošte.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja		pismeni ispit	
praktična nastava	10	usmeni ispt	<b>30</b>
kolokvijum-i	60	.....	
seminar-i			



<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Marketing usluga			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Biljana Rabasović			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni/Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> -			
<b>Cilj predmeta:</b> - Osposobljavanje studenata za razumevanje specifične prirode usluga i implikacija ovih specifičnosti na marketing strategije; - Ovladavanje znanjima i veštinama primene marketing koncepcije za kreiranje poslovnog uspeha u rastućem sektoru usluga.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet osposobljen je da: - Objasni specifičnu i složenu prirodu uslužnog proizvoda; - Organizuje i realizuje istraživanje kvaliteta usluga, zadovoljstva korisnika, uslužnih susreta, ljudi, uslužnog ambijenta i dr.; - Kreira preporuke za unapređenje marketing strategije na osnovu rezultata istraživanja; - Primeni odgovarajuće strategije upravljanja uslugama (istraživanje, dizajniranje usluga, odabir ciljnog tržišta, promocija, pozicioniranje...); - Izradi marketing plan za konkretnu uslugu ili uslužnog subjekta			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Uslužna ekonomija danas, 2. Definisane, karakteristike i klasifikacija usluga, 3. Satisfakcija potrošača usluga, 4. Kvalitet usluga, 5. Dizajniranje, brendiranje i pozicioniranje usluga, 6. Politika cena i kanali distribucije usluga, 7. Uslužni susreti i upravljanje ljudima u uslužnim organizacijama, 8. Fizički dokazi i uslužni ambijent, 9. Integrisano marketinško komuniciranje u uslugama, 10. Upravljanje ponudom i tražnjom u uslužnom sektoru, 11. Marketing istraživanja usluga, 12. Specifične oblasti primene marketinga usluga (turizam, bankarstvo, osiguranje...)			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Analiza aktuelnih trendova u uslužnom sektoru, 2. Analiza karakteristika usluga na konkretnom primeru, 3. Detektovanje nesklada u isporuci usluga i predlaganje rešenja, 4. Uticaj očekivanja na satisfakciju korisnika usluga, 5. Dizajniranje, brendiranje i pozicioniranje usluga, 6. Planiranje uslužnog ambijenta u zavisnosti od vrste usluga, 7. Izučavanje i primena metoda istraživanja u uslugama, 8. Izrada marketing plana za uslugu/uslužnog subjekta			
<b>Literatura</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Veljković, S. Marketing usluga. Beograd: Ekonomski fakultet, 2018</li> <li>2. Bateson, J. Hoffman, D., Marketing usluga. Beograd: Data status, 2013</li> <li>3. Senić, R. Senić, V. Menadžment i marketing usluga. Kragujevac: Ekonomski fakultet, 2008</li> <li>4. Sudžuk D. Rabasović, B. Marketing usluga; VIPOS Valjevo, 2010</li> <li>5. Rabasović, B. Marković, I. Materijal za vežbe iz marketinga usluga, interni materijal, VIPOS</li> <li>6. Rabasović, B. Marković, I. Praktikum iz marketinga usluga, u pripremi</li> <li>7. Journal of Services Marketing. Emerald Group Publishing</li> </ol>			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>		<b>Praktična nastava: 2 + 1</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> - Onlajn predavanja i vežbe uz pomoć Zoom aplikacije, - Nastavni materijali u digitalnom obliku (PPT, video zapisi, primeri radova..., postavljeni na onlajn platformu za daljinsko učenje (Moodle), - Studije slučaja, zadaci, za samostalnu i grupnu izradu, projekti... čiji se sadržaj i uputstvo za rad nalaze na platformi za daljinsko učenje (Moodle) i studentima šalju putem elektronske pošte, - Izlaganje projekata uz pomoć Zoom aplikacije, - Diskusije i debate na zadatu temu posredstvom onlajn platforme Zoom, - Onlajn testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite, - Konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom)			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	2x25	.....	
seminar-i	10		

<b>Studijski program :</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Marketing			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Mladen Vićentić			
<b>Status predmeta:</b> obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta</b> je da: - student stekne detaljna saznanja o osnovnim marketinškim principima i usvoji marketinški način razmišljanja pri donošenju poslovnih odluka. U tom smislu neophodno je da mu se izlože fundamentalni aspekti posmatranja i definisanja marketinga sa posebnim akcentom na aktivnost istraživanja tržišta kao najznačajnijom funkcijom marketinga; - da se analiziraju svi instrumenti marketing miksa; - da kroz analizu praktičnih primera student razvije svoje analitičko-kritičke i kreativne sposobnosti analize, kako bi doneo pravu marketing odluku			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno savladanog gradiva student će biti osposobljen da: - samostalno ili u timu definiše, organizuje, realizuje i koristi rezultate istraživanja tržišta, - definiše optimalnu ponudu na osnovu istraživanja i analize tržišta, - uspešno planira marketing strategiju nastupa na tržištu, - organizuje marketing aktivnost u preduzeću			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Definisane marketinga, 2. Stvaranje vrednosti za potrošače i satisfakcija potrošača, 3. Istraživanje lojalnosti potrošača, 4. Upravljanje marketingom u preduzeću, 5. Marketing informacioni sistem, 6. istraživanje tržišta, 7. Analiza tržišta, 8. Segmentacija tržišta i pozicioniranje tržišta, 9. Instrumenti marketing miksa, 10. Modeli organizovanja marketinga			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Kreiranje marketing koncepta za konkretnu profitnu ili neprofitnu instituciju, 2. Simulacija procesa istraživanja tržišta, 3. Planiranje novog proizvoda, 4. Osmišljavanje i kreiranje konkretne promotivne kampanje, 5. Primena odgovarajuće marketing strategije			
<b>Literatura</b>			
Vićentić M, Marković I, Stojanović N.,: Marketing, Akademija strukovnih studija, odsek Valjevo, 2020.			
Vićentić M, Mijailović I.: Marketing, VIPOS, Valjevo, 2011.			
Milisavljević M. , Maričić B. , Gligorijević M. : Osnovi marketinga, Ekonomski fakultet Beograd, 2009			
Hanić H.: Principi marketinga, Beogradska bankarska akademija, Beograd, 2007.			
Jobber D., Fahy J. : Osnovi marketinga, Data status, 2006			
Kotler F.: Upravljanje marketingom, Mate, Zagreb, 2001			
Časopis Marketing, Publisher, Beograd			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 3</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> 1. video predavanja (snimljena predavanja u avi i mp4 formatu) postavljena na online platformu za daljinsko učenje (Moodle), 2. relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na online platformu za daljinsko učenje (Moodle), 3. online testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite, 4. konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Skype, Google Meet)....			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	40
kolokvijum-i	50	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program :</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta: Međunarodni biznis</b>			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Dragoslava Sredojević			
<b>Status predmeta:</b> obavezni/izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> - Procena savremenog međunarodnog okruženja; - Usvajanje principa, strategija i veština neophodnih za uključivanje firme u međunarodno poslovanje; - Upoznavanje sa konkretnim primerima i načinima uključivanja, pozicioniranja i opstanka na svetskom tržištu; - Sticanje praktičnih znanja kroz vežbe i rešavanje odabranih studija slučaja.			
<b>Ishod predmeta:</b> Po završetku učenja ovog predmeta student će biti osposobljen da: - Proceni različite oblike poslovanja i instrumente međunarodnog marketinga; - Odabere način uključivanja na svetsko tržište u skladu sa svojim mogućnostima i stanjem u okruženju; - Donosi odluke u konkretnim poslovnim situacijama; - Efikasno komunicira i učestvuje u timskom radu.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Definisane, razvoj i značaj međunarodnog poslovanja; 2. Efekti globalizacije i internacionalizacije poslovanja; 3. Poslovne dimenzije međunarodnog okruženja; 4. Segmentacija stranih tržišta i međunarodno tržišno targetiranje; 5. Forme međunarodnog poslovanja, različiti pristupi pri izboru oblika poslovanja na stranom tržištu; 6. Upravljačko-računovodstveni problemi međunarodnog poslovanja; 7. Finansijsko-komercijalni problemi međunarodnog poslovanja; 8. Instrumenti međunarodnog marketinga u funkciji internacionalizacije poslovanja.			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Studije slučaja vezane za segmentaciju stranih tržišta; 2. Studije slučaja vezane za društvenu odgovornost stranih kompanija u zemlji domaćinu; 3. Studije slučaja vezane za izvozno poslovanje, razne oblike kontratrgovine, kooperativne forme, ugovornu saradnju, međunarodna zajednička ulaganja, strane direktne investicije; 4. Prezentacije seminarskih radova studenata iz oblasti kulturnih dimenzija poslovnog okruženja u međunarodnom poslovanju;			
<b>Literatura</b>			
6. Sredojević D., Stojadinović-Jovanović S., Vasiljević M., Međunarodni biznis, VIPOS, Valjevo, 2019.			
7. Kozomara J. Osnovi međunarodnog poslovanja- složeni oblici, Ekonomski fakultet, Beograd, 2013..			
8. Rakita B., Međunarodni marketing, Ekonomski fakultet, Beograd, 2012. Pindyck, R.S., Rubinfeld, D.L., Microeconomics, Prentice-Hall, 2009.			
9. Kozomara J., Stojadinović-Jovanović S., Međunarodno poslovno finansiranje, Ek. fakultet, Beograd, 2011.			
10. Gregori Pol R., Stjuart Roberts S., Globalna ekonomija i njeni ekonomski sistemi, Ek. fakultet Beograd, 2015.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:3</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Predavanja i vežbe on-line uz pomoć Google Meet aplikacije, nastavni materijal postavljen na platformu za daljinsko učenje (Moodle), davanje uputstava za vežbe putem elektronske pošte, prezentacije domaćih tematskih radova on-line uz pomoć Google Meet, izrada i analize studija slučaja kao i diskusije po diskusionim grupama (Google Meet).			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	40
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	2 h 25	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program :</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta: Menadžment ljudskih resursa</b>			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Branko Matić, Nikola Jančev			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni			
<b>Broj ESPB: 7</b>			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Sticanje znanja iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa i formiranje organizacione jedinice ljudskih resursa; Razumevanje analize posla i procene radnih mesta kao i upoznavanje metodologije planiranja; Organizovanje privlačenja i selekcije kandidata; Definisane metode i instrumenata za selekciju kandidata; Upravljanje sistemom nagrađivanja zaposlenih i vrednovanje aktivnosti ljudskih resursa			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno savlada ovaj predmet biće osposobljen da:- definiše strategiju i politiku ljudskih resursa;- nabroji i opiše aktivnosti menadžmenta ljudskih resursa;- odabere metode planiranja ljudskih resursa i obrazloži njihovu primenu;- pripremi i organizuje poslove privlačenja i selekcije kandidata;- demonstrira primenu instrumenata za selekciju kandidata;- uporedi i klasifikuje radna mesta na osnovu sprovedene analize posla;- reorganizuje organizacionu jedinicu ljudskih resursa;- predloži nova rešenja u sistemu nagrađivanja;- vrednuje primenu aktivnosti upravljanja ljudskih resursa i preporuči neophodne promene.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Definisane metode i instrumenata za selekciju kandidata; 2. Sadržaj i elementi menadžmenta ljudskih resursa; 3. Strategijski menadžment ljudskih resursa; 4. Planiranje ljudskih resursa; 5. Analiza posla; 6. Regrutovanje; 7. Selekcija; 8. Motivisanje i nagrađivanje zaposlenih; 9. Praćenje radne uspešnosti; 10. Obrazovanje zaposlenih; 11. Ocena performansi zaposlenih; 12. Trening i razvoj zaposlenih; 13. Napredovanje ljudskih resursa; 14. Upravljanje karijerom; 15. Apsentizam i fluktuacija zaposlenih			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Dizajniranje MLJR u skladu sa korporativnom strategijom; 2. Studija slučaja: Planiranje ljudskih resursa; 3. Studija slučaja: Regrutovanje i selekcija; 4. Razvijanje plana za merenje performansi; 5. Kreiranje sistema nagrađivanja; 6. Razvoj plana za obrazovanje i razvoj zaposlenih; 7. Izrada projekta istraživanja iz oblasti: analize posla, planiranja, selekcije, sistema nagrađivanja itd.; 8. Prezentacija projekta istraživanja.			
<b>Literatura</b>			
1. Sajfert, Z., Menadžment ljudskih resursa: Apologija humanog kapitala, Tehnički fakultet "Mihajlo Pupin", Zrenjanin, 2006			
2. Stanković, M., Menadžment ljudskih resursa, VIPOS, Valjevo, 2013.			
3. W. Mondy i dr.: Human Resource Management, Pearson Prentice Hall, 2005.			
4. Gomez-Mejia, L, Balkin, D, i Cardy, R.: Managing Human resources, New Jersey, 2007.			
5. Briscou, D., Schuler, R. i Tarique, I.: International Human Resource management, Routledge, New York, 2012.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Teorijska predavanja, vežbe i konsultacije kroz Adobe Konekt (Adobe Connect) virtuelnu učionicu ili Zum (Zoom) aplikaciju. Teoretska nastava dopunjava se praktičnim primerima za svaku nastavnu jedinicu, kako bi se stečena znanja mogla efikasnije primeniti. Praktični primeri u digitalnom obliku su u vidu studija slučaja i vežbi, a nalaze se na e-nastavi (Moodle platforma za učenje na daljinu). Rad sa studentima je interaktivan i podrazumeva njihovo aktivno uključivanje u nastavni proces kroz diskusiju u virtuelnoj učionici, analizu studije slučaja, izradu seminarskog rada. Istraživački rad se realizuje izradom projekta o konkretnom problemu vezanom za menadžment ljudskih resursa na primeru organizacije po izboru. Javna prezentacija projekta putem Zum aplikacije omogućava analizu, kritički osvrt na ponuđena rešenja i diskusiju koja se završava ocenom rada.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 50	<b>Završni ispit</b>	Poena: 50
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispt	50
kolokvijum-i	25	.....	
seminar-i	15		

<b>Studijski program :</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Menadžment prodaje			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Đorđe Pavlović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> 1.Upoznavanje sa pojmom menadžmenta prodaje, njegovim karakteristikama, elementima identiteta, razvojem i primenom. 2. Razumevanje značaja menadžmenta prodaje i direktnog uticaja na uspešnost poslovanja preduzeća. 3. Ovladavanje veštinama menadžmenta prodaje, na konkretnim primerima i načinima uključivanja, pozicioniranja i opstanka na domaćem i stranom tržištu, rešavanje odabranih studija slučaja.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet osposobljen je za:- samostalno upravljanje prodajnom funkcijom, - rešavanje zadataka i problema menadžmenta prodaje, efikasno komunicira i učestvuje u timskom radu, - kritičko sagledavanje i uspešno korišćenje veština i metoda menadžmenta prodaje			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Evolucija sadržaja prodaje, 2. Tokovi menadžmenta prodaje, 3. Uticaj okruženja na program prodaje, 4. Korporativna marketing strategija i program prodaje, 5. Predviđanje i prognoziranje prodaje, 6. Organizovanje prodaje i prodajna kvota, 7. Realizovanje prorama prodaje, 8. Ocena i kontrola programa prodaje, 9. Internacionalna prodaja i menadžment prodaje, 10. Poslovni vodič kroz biznis i etikeciju			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Rad u grupama na studijama slučaja vezane za internacionalnu prodaju i menadžment prodaje, 2. Izrada prezentacija i analiza uspešnih preduzeća na primerima iz prakse, 3. Radionice izrade seminarskih radova iz oblasti ekonomike trgovine			
<b>Literatura :</b>			
1.Lovreta S., Petković G., Bogetić Z., Stojković D., Trgovinski marketing i prodaja, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2020.			
2.Lovreta S., Petković G., Trgovinski menadžment, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2018.			
3.Pavlović Đ., Menadžment prodaje, VIPOS, Valjevo. 2012.			
4.Lovreta S., Bogetić Z., Veljković S., Petković G., Menadžment odnosa sa kupcima, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2010.			
5.Kotler F., Kako kreirati, ovladati i dominirati tržištem, Adizes, 2004.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>		<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Predavanje, vežbe, seminarski radovi (online platforma Zoom,Skype).0 Kolokvijumi (online testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispit), analiza studija slučaja, gostujući predavači i uspešni menadžeri (online obraćanje platforma Zoom, Skype). Konsultacije ( uz pomoć softvera za video konferencije Zoom, Skype).			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispt	30
kolokvijum-i	2 X 20	.....	
seminar-i	20		

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Menadžment			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Branko Matić			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Uponavanje sa menadžmentom kao osnovnom funkcijom savremenog preduzeća; Sticanje znanja o procesima menadžmenta i načinu njihovog organizovanja i funkcionisanja; Ovladavanje osnovnim menadžment tehnikama i metodama; Priprema studenata za izučavanje specijalističkih disciplina menadžmenta,			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet osposobljen je za: -definisanje značaja i uloge menadžmenta u preduzeću, -samostalno organizovanje procesa menadžmenta na operativnom i srednjem nivou, - izučavanje specijalističkih menadžment disciplina, -samostalno praćenje razvoja teorije i prakse menadžmenta, - korišćenje metoda, tehnika i softvera za menadžment.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Zašto nam treba menadžment, 2. Šta je menadžment, 3. Ko su i šta rade menadžeri, 4. Proces planiranja, 5. Proces organizovanja, 6. Proces vođenja, 7. Proces kontrolisanja			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Studija slučaja pojedinih preduzeća i uspešnih menadžera, 2. Doprinosi teoretičara menadžmenta, 3. Izrada planova i SWOT analize, 4. Izrada organizacionih šema, 5. Izrada sistematizacije radnih mesta, 6. Metode motivacije, 7. Dokumentacija sistema menadžmenta kvalitetom			
<b>Literatura</b>			
Matić, B, 2020, Menadžment - nauka i profesija, Valjevo,			
Filipović, J., Đurić, M., Ruso, J., 2018, Sistem menadžmenta kvalitetom, FON, Beograd,			
Mašić, B, i dr. 2014, Savremena teorija menadžmenta – škole i novi pristupi, Data status, Beograd			
Chuck, W, 2010, Principi menadžmenta, Data status, Beograd			
Jaško, O. i drugi, 2014, Osnovi organizacije i menadžmenta, FON, Beograd			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>		<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Video predavanja i vežbe (snimljena predavanja i vežbe u avi i mp4 formatu) postavljena na online platformu za daljinsko učenje (Moodle), relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljene na online platformu za daljinsko učenje (Moodle), primeri iz prakse, odabrani zadaci, studije slučaja – interaktivni rad, predstavljanje – odbrana seminarskih radova kroz diskusiju putem Zum platforme.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	3	pismeni ispit	
praktična nastava	10	usmeni ispit	40
kolokvijum-i	40	.....	
seminar-i	7		

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Obrada podataka			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Đorđe Petrović, Veljko Čirović			
<b>Status predmeta:</b> obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Upoznavanje sa savremenim konceptima obrade podataka i ovladavanje veštinama korišćenja programa za tabelarna izračunavanja i baze podataka.			
<b>Ishod predmeta:</b> Po uspešnom završetku ovog predmeta, studenti bi trebalo da budu sposobni da: - primeni programe za tabelarne proračune (spreadsheet) i rukovanje bazama podataka za prikupljanje i čuvanje podataka; - izvrši manipulacije i izračunavanja podataka korišćenjem ugrađenih funkcija; - uredi i oblikuje podatke u tabele i dijagrame/grafikone i pripremi ih za publikovanje/štampanje; - kreira elementarnu bazu podataka, odredi primarne ključeve i uspostavi relacije između tabela, pomoću čarobnjaka generiše forme za unos, uređivanje i brisanje podataka, kao i pojedinačne grupne izveštaje; - opiše osnovne osobine računarstva u oblaku i ilustruje prednosti; - navede i objasni osnovne faze razvoja i korišćenja aplikacija			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> <u>1. Tabelarni proračuni:</u> - Uvod u rad sa programima za tabelarne proračune, Korišćenje aplikacije Microsoft Excel, Rad sa ćelijama i podacima, Upravljanje radnim listovima, Rad sa matricama, Upotreba formula, Referenciranje ćelija, Obrada grešaka, Rad sa grafikonima, Upotreba funkcija u programima za tabelarne proračune, Oblikovanje (formatiranje) sadržaja ćelija, Formatiranje radnih listova, Zamrzavanje panela (Freeze), Uslovno formatiranje, Priprema izlaza i štampanje, Filtriranje podataka, Sortiranje podataka, Upotreba naziva za ćelije ili za opsege ćelija, Finansijske funkcije; <u>2. Razvoj aplikacija i osnovni pojmovi o programiranju:</u> - Osnovni pojmovi o programiranju; <u>3. Korišćenje baza podataka:</u> Osnovni pojmovi o bazama podataka, Microsoft Access, Tabele, Podešavanja svojstava tabela, Uvoz i izvoz podataka, Primarni ključ, Spoljni ključ, Relacije, Indeksi, SELECT upiti, Obrasci, Izveštaji, Makroi i moduli, Upotreba makroa i VBA programskog koda; <u>4. Obrada podataka na Internetu:</u> - Računarstvo u oblaku			
<i>Praktična nastava:</i> <u>Vežbe 1 - Tabelarni proračuni:</u> - Osnovno korišćenje aplikacija za tabelarne proračune, Rad sa ćelijama i podacima, Upravljanje radnim listovima, Uređivanje sadržaja, Rešavanje sistema linearnih jednačina, Upotreba formula, referenciranje ćelija, Rad sa grafikonima, Rad sa funkcijama (za datum i vreme, matematičke, statističke, tekstualne, finansijske, za referenciranje, logičke i sl.), Oblikovanje (formatiranje) tabela, Priprema izlaza (štampanje i izvoz podataka), Filtriranje i sortiranje podataka, Upotreba naziva za ćelije i za opsege ćelija, Rad sa većim skupom podataka; <u>Vežbe 2 - Korišćenje baza podataka:</u> - Upotreba aplikacije Microsoft Access, Otvaranje i prikaz objekata u bazi podataka, Brisanje objekata, Izmene podataka, Dodavanje i brisanje zapisa, Rad sa tabelama (Izrada tabela, Kreiranje polja, Podešavanje svojstava polja, Podrazumevane vrednosti, Pravila za proveru unetih podataka), Upotreba ključeva, relacija i indeksa (Primarni ključ, Spoljni ključ, Relacije, Indeksi), Rad sa SELECT upitima, Rad sa obrascima (Kreiranje obrazaca, Podešavanje obrazaca, Upotreba obrazaca), Rad sa izveštajima (Kreiranje izveštaja, Podešavanje izveštaja), Izvoz podataka i štampanje, Upotreba makroa i VBA koda, Izrada komandnih dugmadi na obrascima; <u>Obrada podataka na Internetu:</u> - Izrada online ankete i obrada prikupljenih podataka			
<b>Literatura</b>			
Perić D., Petrović Đ., Internet i obrada podataka, VIPOS 2013.			
S.Obradović, B.Vujović, B. Vučinić, T. Pandurov, V.Petković, "MS Access – Projektovanje baza podataka i aplikacija - MS ACCESS 2010", VIŠER, Beograd 2011			
Stevanović V., Korišćenje baza podataka, Službeni glasnik 2012.			
WOLBER, David, et al. App Inventor. " O'Reilly Media, Inc.", 2011.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 3</b>	<b>Praktična nastava: 3</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja sa demonstracijama na računaru i analizama slučajeva; Individualne vežbe studenata za računaru (tehnik korišćenja programa, priprema samostalnih radova) i izrada domaćih zadataka. Kolokvijumi sa izradom zadataka na računaru. Kolokvijum 1: Tabelarni proračuni i Kolokvijum 2: Korišćenje baza podataka			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja		pismeni ispit	30
praktična nastava	20	usmeni ispit	
kolokvijum-i	50	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Osiguranje			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Sanja Radovanović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> - Upoznavanje studenata, njihovo razumevanje i prihvatanje značaja, uloge i vrednosti osiguravajuće funkcije; - Ovladavanje osiguravajućim procesima i mehanizmima rada institucija osiguranja; - Razvijanje sposobnosti za individualno i timsko rešavanje problema u osiguranju korišćenjem metoda i tehnika osiguranja			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet osposobiće se da:- izvrši poslove višeg stepena složenosti u osiguranju;- sačini dokumenta ključna za funkcionisanje portfelja osiguranja imovine i lica;- obradi dokumentaciju u oblasti procene i likvidacije šteta;- uporedi rizike radi izbora optimalnih opcija;- dizajnira ugovornu dokumentaciju;- primeni Zakon i Opšte uslove osiguranja na pojedinačni slučaj			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Osiguranje kao pravna i ekonomska kategorija, 2. Predmet i vrste osiguranja, 3. Funkcije u osiguranju, 4. Elementi osiguranja, 5. Dokumenti u osiguranju, 6. Ugovorni aspekti osiguravajućeg procesa, 7. Učesnici osiguranja, 8. Polise i drugi instrumenti osiguranja, 9. Organizacija osiguravajućih društava, 10. Fondovi osiguranja, 11. Harmonizacija poslova osiguranja sa standardima EU, 12. Vrste osiguranja prema obuhvatu na nivou realiteta			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Popunjavanje dokumenata osiguranja (polisa, lista pokrića), 2. Prodaja osiguranja (praktični primeri), 3. Prikaz i analiza štete u osiguranju, 4. Izrada ugovora o osiguranju (praktični primeri), 5. Korišćenje softvera za standardne poslove u osiguranju			
<b>Literatura</b>			
1. Kočović J., Šulejić P., Rakonjac - Antić.: Osiguranje, Ekonomski fakultet Beograd, 2010.			
2. Šulejić P.: Pravo osiguranja, Pravni fakultet, Beograd, 2002.			
3. Rakonjac-Antić T.: Penzijsko i zdravstveno osiguranje, Ekonomski fakultet Beograd, 2010.			
4. Williams C.A., Smith M.L., Young P.C.: Risk management and insurance, Mc Graw-Hill, Boston, 1998.			
5. Zakon o osiguranju			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe (uz pomoć Zoom-a). Relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na online platformu za daljinsko učenje. Studije slučaja i zadaci za samostalnu izradu sa upustvom, studentima se šalju putem elektronske pošte. Diskusije na temu iz nastavnog sadržaja posredstvom online platforme (Zoom). Seminarski radovi, kao izborna aktivnost, šalju se putem elektronske pošte. Učešće na Webinarima iz oblasti nastavnog predmeta. Redovne konsultacije uz pomoć softvera za video konferenciju (Zoom). Kolokvijumi i ispiti u prostorijama Odseka Valjevo.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	40
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	2x25		
seminar-i			



<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Osnovi poslovnog prava			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Slobodan Nenadović			
<b>Status predmeta:</b> obavezan			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> nema			
<b>Cilj predmeta</b> je upoznavanje studenata sa osnovniom pojmovima, institutima i pravilima u oblastima građanskog, stvarnog, obligacionog, a posebno prava privrednih društava, ugovornog trgovinskog prava, prava hartija od vrednosti i intelektualne svojine. Takođe i njihovo osposobljavanje za puno i optimalno učešće u konkretnoj poslovnoj komunikaciji i realnom privrednom životu.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno savladanog gradiva studenati će moći da:• razlikuju posebne forme privrednih društava, najvažnijih poslovnih ugovora, hartija od vrednosti i prava intelektualne svojine;• koriste najvažnije ugovore privrednog prava u realnom privrednom okruženju;• odrede različite oblike upravljanja i odgovornosti za obaveze u privrednim subjektima;• ustanove optimalne forme obezbeđenja potraživanja kod konkretnih pravnih poslova;• objasne poslovne mogućnosti korišćenja hartija od vrednosti i potrebu zaštite prava intelektualne svojine			
<b>Sadržaj predmeta</b> <i>Teorijska nastava:</i> 1. Subjekti prava, pojam i karakteristike, 2. Privatna svojina i druga stvarna prava, 3. Pojam, zaključenje i obezbeđenje ugovora, 4. Najvažniji ugovori poslovnog prometa (ugovor o prodaji, lizingu, licenci, bankarski ugovori....), 5. Pojam i karakteristike privrednih subjekata, 6. Preduzetnik, 7. Privredna društva (ortačko, komanditno, akcionarsko i društvo sa ograničenom odgovornošću), 8. Finansijske organizacije (NBS, poslovne banke, berze...), 9. Povezana privredna društva, 10. Stečaj i likvidacija, 11. Pojam, vrste i osobine hartija od vrednosti i njihovo korišćenje u poslovnom prometu, 12. Pojam i vrste prava intelektualne svojine i pravo konkurencije <i>Praktična nastava:</i> • Zaključenje ugovora o prodaji;• Osnivanje različitih formi privrednih društava;• Praktični primeri plaćanja u unutrašnjem i međunarodnom poslovnom prometu;• Praktični primeri korišćenja instrumenata obezbeđenja potraživanja;• Praktični primeri funkcionisanja hartija od vrednosti.			
<b>Literatura</b> Nenadović, S, Osnovi poslovnog prava, VIPOS Valjevo, 2013 Vasiljević, M, Vodič za primenu Zakona o privrednim društvima, Beograd 2011 Marković S, Popović D, Pravo intelektualne svojine, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, 2013 Begović B, Pavić V, Uvod u pravo konkurencije, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, 2012 Nenadović, S, Osnovi poslovnog prava, VIPOS Valjevo, 2013			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 3</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe uz korišćenje aplikacije CumStudio: Sva predavanja u pismenoj i audio formi postavljena na elektronski i DSL portal Škole; Konsultacije putem elektronske pošte, eventualno i drugih aplikacija koje omogućavaju interaktivnu komunikaciju; Modeli testova u elektronskoj formi kao priprema za polaganje predispitnih obaveza.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 40	<b>Završni ispit</b>	Poena: 60
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	60
kolokvijum-i	30		
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Osnovi računovodstva			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Jelica Božanić			
<b>Status predmeta:</b> obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Sticanje osnovnih znanja i veština iz računovodstva primenljivih u praksi kroz razumevanje: - logike računovodstvenog evidentiranja poslovanja, - računovodstva kao jezika poslovanja i informacionog sistema, - osnovnih finansijskih izveštaja različitih entiteta, - računovodstva kao temelja poslovnog odlučivanja			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet osposobljen je za: - identifikovanje materijalnih, finansijskih i tokova rentabiliteta različitih entiteta i evidentiranje osnovnih poslovnih promena; - sastavljanje jednostavnijih osnovnih finansijskih izveštaja, - analiziranje osnovnih segmenata finansijskih izveštaja u timu; - kritičko razmišljanje u odlučivanju o preduzetničkoj upotrebi kapitala			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1 .Računovodstvo – sadržaj, koncept, ciljevi; 2. Računovodstveni proces (ciklus); 3. Instrumenti računovodstva; 4. Računovodstvo imovine; 5. Računovodstvo kapitala i obaveza; 6. Računovodstvo rashoda i prihoda; 7. Utvrđivanje rezultata poslovanja; 8. Pogonsko računovodstvo; 9. Finansijski izveštaji - forma i sadržina; 10. Razumevanje finansijskih izveštaja različitih poslovnih subjekata			
<i>Praktična nastava:</i> 1. izrada zadataka iz Praktikum (sastavljanje bilansa, praćenje promena kroz sukcesivne bilanse, računovodstveni ciklus i osnovni instrumenti); 2. Primeri koji ilustruju teorijsku nastavu - primena sistema dvojnog knjigovodstva (pribavljanje kapitala, promene na imovini, rashodi, prihodi i utvrđivanje finansijskog rezultata); 3. Osnovni finansijski izveštaji - forma, sadržina i vizuelna analiza; 4. Seminarski radovi - izrada i prezentacija			
<b>Literatura</b>			
1. Božanić Jelica, Radovanović Sanja, Vasiljević Momčilo, Janković Marina, Mihailović Nenad: Osnovi računovodstva sa praktikumom, VIPOS, Valjevo, 2015.			
2. R. Meigs & W. Meigs: Računovodstvo – Mate Zagreb, 2005			
3. Zakoni i propisi iz oblasti računovodstva			
4. E- materijali za učenje			
Broj časova aktivne nastave	Teorijska nastava: 2	Praktična nastava: 3	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe uz pomoć Zoom, Google meet, Skype i drugih aplikacija, relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku postavljeni na platforme za daljinsko učenje, kontinuirano vrednovanje rada studenata kroz individualne i timske radove (‘case` metoda, seminari, obrada i prezentacija tema na primeru konkretnog entiteta) čiji se sadržaji, uputstva i korekcije kontinuirano razmenjuju sa studentima putem elektronske pošte, Online testovi za pripremu za kolokvijume i ispite			
Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)			
Predispitne obaveze	Poena: 70	Završni ispit	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	30
kolokvijum-i	60		
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Ponašanje potrošača			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Biljana Rabasović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> -			
<b>Cilj predmeta:</b> Shvatanje neophodnosti izučavanja i istraživanja potrošačkog ponašanja i mesta i uloge ovih informacija u marketinškom odlučivanju. Razumevanje ponašanja potrošača i uticaja na njega pre, za vreme i posle kupovine u cilju kreiranja efikasnih marketing strategija proizvodnih i uslužnih preduzeća, posebno turističkih.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet biće osposobljen da: - Prepozna mesto i ulogu potrošača u marketinškom odlučivanju preduzeća, posebno turističkih; - Analizira interne i eksterne faktore uticaja na ponašanje i odlučivanje potrošača, a posebno turista kao potrošača; - Demonstrira prikupljanje informacija o potrošačima i njihovu upotrebu u marketinškom odlučivanju, pre svega u odlučivanju o upravljanju odnosima sa potrošačima, segmentaciji, pozicioniranju i promociji; - Kritički procenjuje različite prakse zakonske zaštite i organizovanja potrošača			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Potrošač u marketingu, turista u turističkim kretanjima, 2. Potrebe, motivi i stavovi potrošača, 3. Potrebe, motivi i stavovi turista, 4. Determinante ponašanja potrošača, 5. Sociološka i psihografska istraživanja potrošača, 6. Psihološka i motivaciona istraživanja ponašanja potrošača, 7. Odlučivanje potrošača o kupovini. Odlučivanje turista o turističkoj potrošnji, 8. Modeli ponašanja potrošača, 9. Organizovanje i zaštita potrošača			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Analiza trendova u ponašanju i karakteristikama savremenih potrošača kao osnova za marketinške strategije preduzeća, 2. Upotreba rezultata motivacionih istraživanja za odluke o dizajniranju proizvoda i promociji, 3. Analiza nastavog filma "Komercijalizacija detinjstva" i izvođenje zaključaka o tržištu dece potrošača, 4. Istraživanje procesa odlučivanja o kupovini unutar porodice, 5. Istraživanje stavova potrošača o trendovima u vezi sa potrošnjom, 6. Analiza uticaja tehnoloških promena na informisanje i shvatanje vrednosti savremenog potrošača, 7. Proučavanje uticaja promena ključnih vrednosti potrošača na poslovno odlučivanje, 8. Proučavanje veza između demografskih i psihografskih karakteristika potrošača i potrošnje			
<b>Literatura</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Maričić B: Ponašanje potrošača. Ekonomski fakultet, Beograd, 2011.</li> <li>2. Shiffman, L. Kanuk, L.L. Ponašanje potrošača. VII izdanje, Prentice Hall/Mate Zagreb, 2004</li> <li>3. Solomon, M.R. Bamossy, G.J. Askegaard, S: Consumer behaviour: a European perspective. Prentice Hall. 1999</li> <li>4. Živković, R. Ponašanje i zaštita potrošača u turizmu. Singidunum, Beograd, 2013.</li> <li>5. Barry J Babin, Eric Harris. Ponašanje potrošača, Data status Beograd, 2012.</li> <li>6. Rabasović, B. Materijal za vežbe iz ponašanja potrošača. Interni materijal, VIPOS.</li> <li>7. Internet: www.beuc.org The European Consumers' Organisation - potrošačke organizacije Evropske unije</li> <li>8. Internet: www.nops.org.rs Nacionalna organizacija potrošača Srbije</li> <li>9. Časopisi: Marketing, Journal of Consumer Research, Journal of Consumer Behaviour</li> </ol>			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>		<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> - Onlajn predavanja i vežbe uz pomoć Zoom aplikacije, - Nastavni materijali u digitalnom obliku (PPT, video zapisi, primeri radova..., postavljeni na onlajn platformu za daljinsko učenje (Moodle), - Studije slučaja, zadaci, za samostalnu i grupnu izradu, projekti... čiji se sadržaj i uputstvo za rad nalaze na platformi za daljinsko učenje (Moodle) i studentima šalju putem elektronske pošte, - Izlaganje projekata uz pomoć Zoom aplikacije, - Diskusije i debate na zadatu temu posredstvom onlajn platforme Zoom, - Onlajn testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite, - Konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom)			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	2x25	.....	
seminar-i	10		

**Studijski program:** Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS

<b>Naziv predmeta: Poslovanje osiguravajućih društava</b>			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Sanja Radovanović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> - Osposobljavanje studenata za definisanje specifičnosti poslovanja osiguravajućih društava; - Razvijanje sposobnosti za analizu finansijske stabilnosti osiguravajućih društava; - Sticanje znanja o vrstama rizika kojima su izložena osiguravajuća društva kao i o načinu njihovog prevazilaženja.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno savlada ovaj predmet biće osposobljen da: - analiza finansijske izveštaje osiguravajućih društava; - napravi izbor optimalnog načina finansiranja i investiranja u osiguravajućim kompanijama; - identifikuje rizike kojima je osiguravač izložen; - upravlja rizicima u poslovanju osiguravajućeg društva; - obavlja menadžerske poslove na nivou filijale			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Načela poslovanja osiguravajućih društava; 2. Finansijski izveštaji osiguravajućih društava; 3. Imovina; garantne i tehničke rezerve društava za osiguranje; 4. Upravljanje finansijskim resursima osiguravača; 5. Rizici u poslovanju društva za osiguranje; 6. Tarifiranje osiguranja; 7. Investiranje u organizacijama za osiguranje; 8. Marketing u osiguranju; 9. Bankarsko osiguranje; 10. Nadzor nad poslovanjem društava za osiguranje;			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Ocena boniteta osiguravajućih društava; 2. Obračun margine solventnosti primenom premijskog indeksa i indeksa šteta; 3. Analiza rizika u poslovanju konkretnog osiguravajućeg društva; 4. Ispitivanje zastupljenosti bankarskog osiguranja u Srbiji; 5. Marketinška organizacija osiguravajuće kompanije - studija slučaja; 6. Obračuni: prenosne premije - pro rata temporis metoda i rezervisanih nastalih ali neprijavljenih šteta (IBNR) primenom metode lančanih lestvica (Chain Ladder Method)			
<b>Literatura</b>			
1. Kočović J., Šulejić P., Rakonjac-Antić T.: Osiguranje, Ekonomski fakultet, Beograd, 2010.			
2. Avdalović V., Petrović E., Stanković J.: Rizik i osiguranje, Ekonomski fakulte, Niš, 2016.			
3. Vaughan E., Vaughan T.: Osnove osiguranja i upravljanja rizicima, Mate, Zagreb, 2007.			
4. Kapor P.: Osnove osiguranja - teorija, praksa i regulativa, Poslovni biro, Beograd, 2008.			
5. Kočović J.: Aktuarske osnove formiranja tarifa u osiguranju lica, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006.			
6. Rejda G.E.: Principles of risk management and insurance, Harper Collins, New York, 2001.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:</b> 3	<b>Praktična nastava:</b> 2 + 1	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe (uz pomoć Zoom-a). Relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na online platformu za daljinsko učenje. Studije slučaja i zadaci za samostalnu izradu sa upustvom, studentima se šalju putem elektronske pošte. Diskusije na temu iz nastavnog sadržaja posredstvom online platforme (Zoom). Seminarski radovi, kao izborna aktivnost, šalju se putem elektronske pošte. Učešće na Vebinarima iz oblasti nastavnog predmeta. Redovne konsultacije uz pomoć softvera za video konferenciju (Zoom). Kolokvijumi i ispiti u prostorijama Odseka Valjevo.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	40
kolokvijum-i	2x25	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Poslovna logistika			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Rakić Snežana			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> -			
<b>Cilj predmeta:</b> - sticanje osnovnih znanja o logistici i ulozi logistike u poslovnom sistemu firme; upoznavanje sa podsistemima poslovne logistike i njihovim uticajem na povećanje konkurentne sposobnosti preduzeća; - osposobljavanje studenata da logističke poslove posmatraju kao marketinški usmerene i troškovno determinisane; - izučavanje konkurentnih prednosti koje poslovnom sistemu donosi koordinirana aktivnost marketinga i logistike; - upoznavanje sa osnovnim mehanizmima upravljanja materijalnim i informacionim tokovima u logističkim procesima; - razvijanje sposobnosti za individualno i timsko rešavanje problema iz domena upravljanja logističkim aktivnostima			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno savlada ovaj predmet osposobljen je za : - formulisanje logističkog pristupa u poslovanju preduzeća; - identifikovanje konkurentnog nivoa servisa potrošača kao osnovnog cilja logističkog menadžmenta; - ovladavanje metodama i tehnikama rada optimizacije transporta u logistici; - ovladavanje matematičkim metodama za određivanje optimalne lokacije skladišta; - definisanje nivoa popunjavanja zaliha u preduzeću; - sposobnost upravljanja informacionim tokovima u logističkim procesima; - izbor najpogodnije forme logističke organizacije			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Suština i značaj poslovne (marketing) logistike ; 2. Kanali distribucije ; 3. Logistički troškovi ; 4. Upravljanje servisom potrošača; 5. Upravljanje transportom kao podsistemom logistike; 6. Upravljanje skladišnom funkcijom ; 7. Upravljanje zalihama ; 8. Logistički informacioni sistem ; 9. Organizacija i menadžment logistike			
<i>Praktična nastava</i>			
1. Tematske diskusije - II poglavlje (Kanali distribucije); III poglavlje (Logistički troškovi); 2. Prezentacije i analize slučajeva iz prakse ( Upravljanje kanalima distribucije na primeru preduzeća "Imlek", "Swisslion" "Ekoribarstvo" i dr.; Analiza konkurentne strategije servisa potrošača na primeru kompanije "Forma ideale", "Telekom", "Gorenje", "Bosis" i dr. ; Analiza opravdanosti korišćenja sopstvenog voznog parka na primeru "Europrom" Valjevo; Organizacija unutrašnjeg transporta preduzeća "Bosis" Valjevo; Upravljanje asortimanom i zalihama na priemru preduzeća "Agranela" Valjevo)			
<b>Literatura</b>			
10. V.Božić, S.Aćimović: Marketing logistika,Ekonomski fakultet Beograd ,2016			
11. V.Božić, S.Aćimović, S.Rakić: Poslovna logistika, VIPOS Valjevo, 2009			
12. D.Regodić : Logistika, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010			
13. N:Barac, G.Milovanović: Strategijski menadžment logistike, SKC Niš, 2006.			
14. Bowersox D.J., Closs D., Logistics management, Mc Graw-Hill, Co, New York, USA,2006.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> 1. Predavanja i vežbe ( google meet, skype), zadaci za samostalnu izradu, seminarski radovi čiji se sadržaji i uputstvo za rad studentu šalju putem elektronske pošte, diskusije na zadatu temu posredstvom onlajn platforme ( google meet). 2. Rešavanje logističkih problema preduzeća uz odgovarajuću softversku podršku			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispt	
kolokvijum-i	40	.....	
seminar-i	20		

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Poslovna politika banaka			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Sanja Radovanović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> - Usvajanje znanja iz oblasti savremenih tendencija i obeležja poslovne politike banaka u svetu; - Sticanje znanja iz oblasti metoda upravljanja sredstvima banaka; - Sticanje znanja iz oblasti metoda upravljanja plasmanima banaka; - Razumevanje rizika u bankarskom poslovanju i ovladavanje tehnikama i mehanizmima za njihovo smanjenje; - Razumevanje i ovladavanje procesima i mehanizmima poslovne politike banaka			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet će moći da: - uporedi vrste banaka i konkurentske kompanije u svetu; - izabere alternativni način povećanja finansijskog potencijala banke; - izabere optimalni način plasmana bankarskih sredstava; - proceni rizike u bankarskom poslovanju; - oceni bonitet banaka; - proceni profitabilnost banaka			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Razvojni put banaka i konkurentskih kompanija koje pružaju finansijske usluge; 2. Organizacione strukture u bankarstvu; 3. Upravljanje pasivom banaka; 4. Upravljanje aktivom banaka; 5. Operativno upravljanje bankarskim rizicima (kreditni rizik, rizik likvidnosti, tržišni rizici); 6. Finansijski izveštaji banaka i njihovih konkurenata; 7. Finansijski indikatori banaka; 8. Profitabilnost banaka; 9. Ocena boniteta banaka			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Studije slučaja pojedinih finansijskih ustanova i banaka (prezentacija poslovanja pojedinih vrsta finansijskih institucija, analiza poslovanja banaka na osnovu finansijskih izveštaja u skladu sa programom predavanja); 2. Utvrđivanje cena depozita i drugih izvora sredstava konkretne banke; 3. Analiza kredita i rešavanje situacija sa problematičnim zajmovima; 4. Izračunavanje finansijskih indikatora i profitabilnosti banaka (uporedna analiza profitabilnosti pet vodećih banaka u Srbiji); 5. Operativno upravljanje pojedinim rizicima u bankama			
<b>Literatura</b>			
1. Peter Rose, Sylvia C. Hudgins, Bankarski menadžment i finansijske usluge, Data Status, Beograd, 2005.			
2. Ćirović M.:Bankarstvo, Beograd, 2006.			
3. Krstić B., Marinković S.: Bankarski menadžment, Ekonomski fakultet, Niš, 2017.			
4. Zakon o otvorenim investicionim fondovima sa javnom ponudom			
5. Zakon o alternativnim investicionim fondovima			
6. Zakon o bankama			
7. Zakon o Narodnoj banci Srbije			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:2</b>	<b>Praktična nastava:2</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe (uz pomoć Zoom-a). Relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na online platformu za daljinsko učenje. Online testovi za samoprocenu znanja. Diskusije na temu iz nastavnog sadržaja posredstvom online platforme (Zoom). Domaći zadaci sa upustvima za rad, studentima se šalju putem elektronske pošte. Učešće na Vebinarima iz oblasti nastavnog predmeta. Redovne konsultacije uz pomoć softvera za video konferenciju (Zoom). Kolokvijumi i ispiti u prostorijama Odseka Valjevo.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	40
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	2x25	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Poslovne finansije			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Vesna Marković			
<b>Status predmeta:</b> obavezan			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> nema			
<b>Cilj predmeta</b> je da studenti steknu znanja i razviju sposobnosti i veštine za korišćenje osnovnih pokazatelja finansijske analize, metoda planiranja i upravljanja obrtnim sredstvima, prihvatljivosti investicionih projekata i utvrđivanja optimalne strukture kapitala, kao i izvođenje zaključaka nakon primenjene metodologije i sprovedene analize.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno savlada ovaj predmet biće osposobljen da: - prepozna i jasno definiše ciljeve upravljanja finansijama, finansijsku politiku i postupak finansijske kontrole; - primeni u praksi najznačajnije pokazatelje i metode finansijske analize, planiranja i upravljanja kapitalom preduzeća i ocene efektivnosti i prihvatljivosti investicionih projekata; - analizira dobijene pokazatelje i rezultate i uporedi ih sa prethodnim periodima ili standardnim vrednostima; - izvede odgovarajuće zaključke i preporuči mere za poboljšanje finansijskih performansi preduzeća.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Poslovne finansije - uvodna razmatranja (predmet i cilj upravljanja finansijama, finansijska politika, finansijska kontrola, organizovanje finansijske funkcije); 2. Finansijska analiza; 3. Poslovni i finansijski rizik i dejstvo leverage-a; 4. Planiranje novčanih tokova; 5. Finansijsko upravljanje obrtnim sredstvima; 6. Investicije i ocena efektivnosti investicionih projekata; 7. Izvori finansiranja i cena kapitala			
<i>Praktična nastava:</i> U okviru vežbi i DON-a student samostalno, uz kontinuirano praćenje nastavnika, radi na određenim segmentima analize, iz koje treba da proistekne i predlog za planiranje i upravljanje sredstvima izabranih preduzeća. Student bira preduzeće (sa sajta Agencije za privredne registre ili iz svog grada) koje će poslužiti kao primer za primenu metodologije usvojenih nastavnih sadržaja predmeta. Vežbe imaju praktičnu dimenziju jer student koristeći usvojene tehnike i metode, rešava zadatke koji ga očekuju u realnom poslovnom okruženju.			
<b>Literatura</b>			
6. Kastratović M., Marković V., Poslovne finansije, VIPOS, Valjevo, 2009.			
7. Todorović M., Ivanišević D., Poslovne finansije, Ekonomski fakultet, Beograd 2018.			
8. Brili, Majers, Markus, Osnovi korporativnih finansija, Mate, Zagreb 2010.			
9. Besley S., Brigham E., Poslovne finansije, Data Status, Beograd 2015.			
10. Vunjak N., Finansijski menadžment, Ekonomski fakultet, Subotica, 2010.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 3</b>	<b>Praktična nastava: 2 + 1</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe putem Zoom platforme, nastavni materijal postavljen na platformu za studije na daljinu (Moodle), studije slučaja (analiza konkretnih preduzeća) uz uputstvo za rad poslato studentima putem e-pošte i/ili postavljeno na Moodle platformu, diskusije i pripreme za kolokvijume, kao i konsultacije putem Zoom platforme i e-pošte.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 50	<b>Završni ispit</b>	Poena: 50
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispit	50
kolokvijum-i	2X20		
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Poslovno komuniciranje			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Biljana Rabasović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> -			
<b>Cilj predmeta:</b> - Razumevanje mesta i uloge poslovne komunikacije u kreiranju uspešnih poslovnih strategija i ovladavanje znanjima i veštinama poslovne komunikacije uz poštovanje načela poslovne etike			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet biće osposobljen da: - Objasni mesto i ulogu različitih sredstava interne i eksterne komunikacije u obavljanju poslovnih aktivnosti preduzeća; - Kritički analizira i upoređuje pozitivne i negativne primere poslovne komunikacije; - Prepozna snage i slabosti sopstvenog komunikacionog stila i radi na njegovom poboljšanju; - Primeni pojedine tehnike i sredstva poslovne komunikacije; - Planira i organizuje događaj od značaja za konkretnog subjekta			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Strateška uloga komunikacije u poslovanju, 2. Priroda, značaj i vrste komunikacije, 3. Pisana i usmena, verbalna i neverbalna, interna i eksterna komunikacija, 4. Prevazilaženje barijera u komunikaciji, 5. Poslovna komunikacija u različitim kulturama, 6. Integrisano marketing komuniciranje, 7. Etika u komunikaciji			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Pronalaženje i korišćenje literature i izvora relevantnih za struku, 2. Istraživanje i analiza pozitivnih i negativnih praksi poslovne komunikacije, 3. Primena veština pisane, usmene i neverbalne komunikacije i kulture slušanja, kontrola treme, asertivnost, 4. Određivanje sopstvenog tipa ličnosti i komunikacionog stila, rad na njegovom unaprećenju, 5. Uspešna prezentacija (priprema i nastup), pisanje CV-ja, intervju za posao, 6. Kreiranje plana integrisane marketing komunikacije za preduzeće, proizvod ili uslugu, 7. Organizacija događaja, odnosi sa medijima, izjava i saopštenje za štampu			
<b>Literatura</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poslovna komunikacija, Lehman, C.M. DuFrene, D.D. data Status, 2015</li> <li>2. Ognjanov, G. Marketinške komunikacije. Beograd: Ekonomski fakultet, 2019</li> <li>3. Bazić, M. Poslovna komunikacija: savremeni put do uspeha. Beograd: Megatrend, 2009</li> <li>4. Vračar, D. Strategije tržišnog komuniciranja, Beograd: Ekonomski fakultet, 2010</li> <li>5. Rabasović, B. Stojanović, N. Materijal za vežbe iz poslovne komunikacije, interni materijal, VIPOS</li> <li>6. Cutlip, S.M. Center, A.H Broom, G.M. Učinkoviti odnosi s javnošću. Zagreb: Mate, 2010</li> <li>7. Mandić, T. Komuniologija - psihologija komunikacije, Beograd, Klio, 2003</li> <li>8. Rabasović, B. Stojanović, N. Praktikum iz poslovne komunikacije, u pripremi</li> <li>9. Journal of Communication Management. Emerald EarlyCite. <a href="http://www.emeraldinsight.com">http://www.emeraldinsight.com</a></li> </ol>			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> - Onlajn predavanja i vežbe uz pomoć Zoom aplikacije			
- Nastavni materijali u digitalnom obliku (PPT, video zapisi, primeri radova..., postavljeni na onlajn platformu za daljinsko učenje (Moodle), - Studije slučaja, zadaci, za samostalnu i grupnu izradu, projekti... čiji se sadržaj i uputstvo za rad nalaze na platformi za daljinsko učenje (Moodle) i studentima šalju putem elektronske pošte, - Izlaganje projekata uz pomoć Zoom aplikacije, - Diskusije i debate na zadatu temu posredstvom onlajn platforme Zoom, - Onlajn testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite, - Konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom)			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispt	
kolokvijum-i	2x25	.....	
seminar-i	10		



<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Pravo javne uprave			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Slobodan Nenadović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> -			
<b>Cilj predmeta:</b> - Upoznavanje sa organima i organizacijama državne i lokalne uprave, njihovim postupcima i procedurama, pre svega onim od uticaja na funkcionisanje subjekata i organizacija koje posluju po finansijskim propisima (institucionalni investitori); - Definisane «sistemске orjentacije» u okvirima pravnog sistema i pravnog poretka sa stanovišta uprave; - Sticanje osnovnih znanja u oblasti upravnog postupanja prema fizičkim i pravnim licima			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno ovlada sadržajem u okviru ovog predmeta osposobiće se da: - postupa u domenu primene zakona i procedura od značaja za poslovanje i upravljanje; - analizira upravne procedure; - učestvuje u upravnom postupku; - proceni moguća postupanja po donošenju upravnih rešenja; - primeni upravna znanja u odnosima sa organima državne i lokalne uprave			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Uprava kao sistem društvene i poslovne regulacije, 2. Funkcionalno i organizaciono određenje javne uprave, 3. Instituti upravnog prava, 4. Državna i lokalna uprava u Srbiji; nedržavna javna uprava -javne službe i javna preduzeća, 5. Upravni propisi i upravni akti; upravni ugovori, 6. Upravni postupak (opšti i posebni), 7. Propisi i procedure javne uprave koji se odnose na banke; osiguravajuća društva i privredne subjekte, 8. Javna uprava kao protagonist socijalne odgovornosti finansijskih institucija i privrede, 9. Oblici sinergijskog delovanja državne i lokalne uprave i finansijskih i privrednih subjekata, 10. Oblici upravne kontrole banaka i osiguravača <i>Praktična nastava:</i> 1. Simulacija učešća u upravnom postupku i odgovora na upravne zahteve prema poslovnim subjektima, 2. Postavljanje zadataka u vezi sa vršenjem nadzora od strane monetarne vlasti			
<b>Literatura</b>			
15. Tomić Z.: Upravno pravo, Pravni fakultet Beograd, 2011. 16. "Zakon o opštem upravnom postupku (Sl.glasnik RS 18/2016)" 17. "Zakon o upravnim sporovima (Sl.glasnik RS 111/2009)" 18. Popović S., Lilić S., Slavinšek J.: Komentar Zakona o opštem upravnom postupku, Savremna administracija, 2001			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja i vežbe uz korišćenje aplikacije CumStudio: Sva predavanja u pismenoj i audio formi postavljena na elektronski i DSL portal Škole; Konsultacije putem elektronske pošte, eventualno i drugih aplikacija koje omogućavaju interaktivnu komunikaciju; Modeli testova u elektronskoj formi kao priprema sa polaganje predispitnih obaveza.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 40	<b>Završni ispit</b>	Poena: 60
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	60
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	30	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Preduzetništvo			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Snežana Rakić			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni/Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b> -			
<b>Cilj predmeta:</b> - sticanje znanja i veština iz oblasti preduzetništva i pokretanja sopstvenog biznisa, - upoznavanje sa ličnim karakteristikama preduzetnika, - upoznavanje sa karakteristikama savremenog poslovnog okruženja - ambijentom preduzetništva u uslovima globalizacije, - izučavanje zakonske regulative za započinjanje sopstvenog biznisa, - ovladavanje tehnikom izrade biznis plana za nove i razvoj postojećih biznisa, - upoznavanje sa institucionalnim okvirom i podrškom razvoju preduzetništva u Srbiji			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno savlada ovaj predmet sposoban je za: - formulisanje profila uspešnog preduzetnika; - analiziranje karakteristika današnjeg poslovnog okruženja u globalnim razmerama i njihov uticaj na preduzetničku aktivnost; - identifikovanje ključnih faktora u analizi preduzetničkih ideja; - izbor najpogodnijeg oblika započinjanja poslovnog poduhvata; - razlikovanje izvora finansiranja preduzetničkih ideja; - izbor optimalne poslovne strategije na preduzetničkom i korporativnom nivou; - izradu konkretnog poslovnog plana za sopstvenu biznis ideju; - izbor najpogodnije organizacione forme preduzeća za započinjanje i vođenje poslovnog poduhvata			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Karakteristike savremenog poslovnog okruženja, 2. Određenje preduzetništva, 3. Profil preduzetnika, analiza ličnih karakteristika i poslovnih veština, 4. Preduzetnička ideja i analiza šanse, 5. Inovacije i preduzetništvo, 6. Preduzetničke strategije, 7. Poslovni plan (biznis plan), 8. Zakonska regulativa kao podrška preduzetništvu, 9. Institucionalni okvir i podrška razvoju preduzetništva u Srbiji			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Tematske diskusije - III poglavlje (Harperov test preduzetničkih kvaliteta, test ličnosti, motivacija - potrebe koje pokreću pojedinci), 2. Analiza slučajeva iz prakse - III poglavlje (Lični profil uspešnog preduzetnika iz prakse); IV poglavlje ( analiza eksternih izvora finansiranja na primeru preduzeća "Publik" Valjevo, pekara "Mladenović", "Raduks metal"....); VI poglavlje (kreiranje preduzetničke strategije na primeru konkretnog preduzeća); VII poglavlje (praktičan primer izrade biznis plana na primeru poslastičarnice "Rim" , pekare "Mladenović"...), 3. Preduzetničke radionice ("Kako da oblikujem svoju poslovnu ideju", "Kako prepoznati preduzetnika u sebi", "Kako da razvijem svoj biznis plan", "Preduzetništvo iz drugog ugla", "Praktični vodič kroz preduzetništvo", "Savremeni biznis alati za svaki dan"...)			
<b>Literatura</b>			
19. Jokić D. , Rakić S. ,Mikić A. , Preduzetništvo, VIPOS , Valjevo, 2013.			
20. Deakins D. , Preduzetništvo malih firmi (delovi knjige) ,Data Status, Beograd, 2012			
21. Hisrich R., Peters M. , Shepherd D. , Entrepreneurship (delovi knjige), Mc Graw - Hill Irwin 2013			
22. Paunović B., Zipovski D. , Poslovni plan: vodič za izradu, Centar za izdavačku delatnost, Beograd, 2013.			
23. Avlijaš R., Avlijaš G., Preduzetništvo, Singidunum, Beograd 2013.			
24. Paunović B., Preduzetništvo i upravljanje mailim i srednjim preduzećima, Ekonomski fakultet, Beograd, 2012			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2 + 1</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> - Predavanja i vežbe ( google meet, skype), zadaci za samostalnu izradu, seminarski radovi čiji se sadržaji i uputstvo za rad studentu šalju putem elektronske pošte, diskusije na zadatu temu posredstvom onlajn platforme ( google meet), - Prezentacije primera iz prakse putem onlajn platforme, - Kreativne radionice putem onlajn platforme, - Rešavanje praktičnih zadataka uz odgovarajuću softversku podršku, - Izrada i prezentacija praktičnog seminarskog rada na konkretnim zadacima u preduzeću putem onlajn platforme			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispt	
kolokvijum-i	40	.....	
seminar-i	20		

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Preduzetničko i finansijsko investiranje			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Slobodan Ilić			
<b>Status predmeta:</b> izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Osposobljavanje studenta da kroz individualni i/ili timski rad: razume logiku investiranja i upozna izvore informacija, razmotri problemske zadatke iz ove poslovne oblasti, sprovede odgovarajuća istraživanja i analize, predloži moguća rešenja konkretnih problemskih situacija i opredeli optimalno rešenje svakog pojedinačnog problemskog zadatka, sačini prezentaciju mogućih i izabranog rešenja i usmeno ih predstavi i odbrani.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno savladanog gradiva student će biti osposobljen da: a) razmotri problem sa više aspekata, predlaži moguća i od njih opredeli optimalno rešenje problemske situacije iz realnog i finansijskog sektora i implementira opredeljeno rešenje u praksi; b) stekne osnovni stručni kapacitet da izanalizira investiranje u pokretanje sopstvenog biznisa (kao preduzetnik) ili izanalizira investiranje na finansijskom i/ili tržištu nekretnina, kreirajući lični portfolio ili radi u poslovnim i javnim subjektima nacionalnog ili lokalnog nivoa na poslovima investiranja i upravljanja imovinom; v) koristi aplikativni softver za rešavanje poslovnih (investicijskih i upravljačkih) problema u realnom i finansijskom sektoru, na domaćem i međunarodnom tržištu; g) obavlja poslove u multikulturalnom i globalnom kontekstu; d) timski radi u oblasti preduzetničkog i finansijskog investiranja i upravljanja imovinom.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Osnovi investiranja, 2. Preduzetničko investiranje, 3. Finansijsko investiranje, 4. Portfolio i upravljanje imovinom, 5. Problemska situacija (zadatak) – analiza, predlaganje mogućih rešenja i izbor optimalnog rešenja			
<i>Praktična nastava:</i> Konkretno istraživanje: 1. Razmatranje problemske situacije (zadatka), 2. Utvrđivanje potrebne informativne osnove za rešavanje konkretnog problemskog zadatka, 3. Prikupljanje potrebnih podataka primenom izabranih istraživačkih metoda u cilju predlaganja mogućih rešenja, 4. Analiza prikupljenih podataka, predlaganje mogućih rešenja i izbor optimalnog rešenja konkretnog problemskog zadatka, 5. Izrada prezentacije rezultata analize problemskog zadatka, mogućih rešenja i izabranog rešenja, 6. Prezentacija rezultata i usmena odbrana izabranog rešenja.			
<b>Literatura</b>			
Osnovi investicija, Datastatus, Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Marcus, 2009			
Hartije od vrednosti: Upravljanje portfoliom i investicioni fondovi, Dejan B. Šoškić, Ekonomski fakultet Beograd, 2013			
Inovacije i preduzetništvo, Piter Draker, Privredni pregled			
Relevantna zakonska regulativa			
<b>Broj časova aktivne nastave:</b> 4	<b>Teorijska nastava:</b> 2	<b>Praktična nastava:</b> 2	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljeni na onlajn platformi za daljinsko učenje (Moodle); konkretna istraživanja i analize (odgovarajućeg obima) koje studenti individualno i/ili timski sprovede, individualni i/ili timski izrađuju prezentaciju i individualno i/ili timski je prezentuju i brane izabrana rešenja na zakazanim diskusijama i debatama na zadatu temu, posredstvom onlajn platformi (Zoom, Google meet, Viber, Skype i drugih); studije slučaja i zadaci za samostalnu izradu sa uputstvom za rad dostavljeni studentima elektronskom poštom; konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Google meet, Viber, Skype i drugih).			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena 70	<b>Završni ispit</b>	Poena 30
aktivnost u toku predavanja		pismeni ispit	30
praktična nastava	70	usmeni ispit	
kolokvijum-i		.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Spoljnotrgovinsko poslovanje			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Đorđe Pavlović			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> 1. Sticanje znanja iz oblasti organizacije i izvršenja spoljnotrgovinskih poslova, izvoza i uvoza robe po fazama izvršenja; 2. Osposobljavanje studenata za izradu i praktičnu primenu ugovora o obavljanju, klasičnih spoljnotrgovinskih poslova; 3. Upoznavanje studenata sa modelima složenih spoljnotrgovinskih poslova; 4. Upoznavanje savremenih informacionih tehnologija i elektronskog trgovanja.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet moći će da: 1. Kreira listu svih učesnika u spoljnotrgovinskom poslu, izvoza i uvoza robe, 2. Proceni trgovinske rizike, 3. Izradi predlog kupoprodajnog ugovora, 4. Kreira sve tehnološke faze izvršenja spoljnotrgovinskog posla i plan realizacije, 5. Izabere model složenog spoljnotrgovinskog posla, 6. Primeni koncept elektronskog trgovanja.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Spoljna trgovina i međunarodno tržište, 2. Organizovanje, učesnici i dokumenta u spoljnotrgovinskim poslovima, 3. Međunarodni običaji, standardi i pravila, 4. Spoljnotrgovinske kalkulacije, 5. Međunarodna plaćanja i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova, 6. Redovni spoljnotrgovinski poslovi, 7. Složeni spoljnotrgovinski poslovi, 8. Elektronsko trgovanje, 9. Međunarodni trgovinski rizici.			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Studija slučaja pojedinih preduzeća i uspešnih trgovaca (prezentacija poslovanja špeditera, spoljnotrgovinskih preduzeća i carinarnica), 2. Analiza ugovora o obavljanju spoljnotrgovinskih poslova izvoza i uvoza robe, 3. Analiza svih dokumenata vezanih sa izvršenje kupoprodajnog ugovora, 4. Izrada i prezentacija seminarskih radova (elektronsko trgovanje, složeni spoljnotrgovinski poslovi)			
<b>Literatura:</b>			
1.Kovačević R. Ekonomski odnosi Srbije sa inostranstvom, Ekonomski fakultet u Beogradu,2020.			
2.Kozomara J. Finansiranje međunarodnog poslovanja, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2019.			
3. Bjelić P. Međunarodna trgovina, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2018.			
4.Popović Petrović I., Bjelić P. Evropska trgovinska integracija, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2018.			
5.Kozomara J. Osnove međunarodnog poslovanja, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2017.			
6. Laušević LJ. Spoljnotrgovinsko poslovanje i instrumenti plaćanja, VIPOS, Valjevo, 2015.			
7.Kozomara J. Spoljnotrgovinsko poslovanje, Institut za ekonomsku diplomatiju, Beograd, 2005.			
8.Zakon o spoljnotrgovinskom poslovanju.			
9.Carinski zakon.			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Predavanja, vežbe, seminarski radovi (online platforma Zoom, Skype). Kolokvijumi (online testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispit), gostujući predavači iz spoljnotrgovinskih preduzeća (online obraćanje platforma Zoom, Skype). Konsultacije (uz pomoć softvera za video konferencije Zoom, Skype).			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispt	
kolokvijum-i	2 X 20	.....	
seminar-i	20		

**Studijski program:** Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS

<b>Naziv predmeta: Stručna praksa 1</b>			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Grupa nastavnika			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 4			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Povezivanje znanja stečenih iz različitih predmeta i njihovu primenu kroz simulacije poslovnih događaja u Virtuelnom preduzeća Odseka Valjevo i upoznavanje sa poslovanjem izabranih preduzeća odnosno institucija(case study); Razvoj praktičnih veština kroz timski rad, poslovno komuniciranje, korišćenje informacionih tehnologija, izradu i prezentaciju stručnog rada.			
<b>Ishod predmeta:</b> Po uspešnom završetku ovog predmeta, studenti su osposobljeni da: - primene stečena znanja iz predmeta prve godine u konkretnim poslovnom okruženju; - timski identifikuju, analiziraju i rešavaju praktične probleme; - primene informacione tehnologije u pravnim licima i državnim organima;			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> Nije predviđena			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Upoznavanje sa Virtuelnim preduzećem, organizacionom strukturom i funkcionisanjem, 2. Upoznavanje studenata sa osnovnim pravnim formama pravnih lica, njihovim osnivanjem, delatnošću, organizacionom strukturom, osnovnim dokumentima pravnih lica; 3.Primena stečenih znanja iz pojedinih predmeta kroz praktičan rad u Virtuelnom preduzeću; 4.Razvijanje veštine javne prezentacije; 5.Praktična primena znanja iz Poslovnog komuniciranja: Samoprocena, Način traženja posla, Oglas za posao, Radna biografija – CV, Telefonski razgovor sa potencijalnim poslodavcem, Razgovor-intervju sa poslodavcem, Zahvalno pismo, Prvi dan na poslu, Kako zadržati posao koji ste dobili?			
<b>Literatura</b>			
Đurić Živka, Vasiljević Momčilo, Božanić Jelica, Radovanović Sanja, Janković Marina, Mihailović Nenad: Praktikum iz Stručne prakse I, VIPOS Valjevo, 2013. godina			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:</b>	<b>Praktična nastava:</b>	<b>Ostali časovi: 6</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online seminari i vežbe u Virtuelnom preduzeću (uz pomoć Zoom, Google meet, Skype ili drugih aplikacija), zadaci za samostalnu izradu sa upustvima se studentima šalju putem elektronske pošte, rad na zadatu temu u vidu pisanog elaborata se dostavlja putem elektronske pošte, konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom, Google meet, Skype ili drugih aplikacija), odbrana elaborata u prostorijama Odseka Valjevo.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja		pismeni ispit	
praktična nastava	70	usmeni ispt	30
kolokvijum-i		.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Stručna praksa 2			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> u zavisnosti od oblasti stručne prakse			
<b>Status predmeta:</b> Obavezan			
<b>Broj ESPB:</b> 4			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Osposobljavanje studenata za primenu stečenih teorijskih znanja u kompanijama i institucijama privatnog i javnog sektora kao i priprema za efektivnije zapošljavanje studenata nakon završetka studija.			
<b>Ishod predmeta:</b> Student koji uspešno završi ovaj predmet osposobljen je za: - primenu regulatornog okvira u privatnom i javnom sektoru; - korišćenje procedura, metoda i tehnika na realizaciji konkretnih poslova u zavisnosti od modula; - izradu različitih vrsta izveštaja u kompanijama i institucijama; - izbor optimalnih rešenja u kompanijama i institucijama u kojima radi			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> Ne postoji			
<i>Praktična nastava:</i> U okviru stručne prakse student će biti uključen u poslovne aktivnosti kompanija i institucija iz privatnog i javnog sektora u zavisnosti od modula za koji se opredelio, kroz rešavanje problema, analizu konkretnih potreba kompanija i institucija, izradu obračuna i kreiranje izveštaja kao i primenu internih akata.			
<b>Literatura</b>			
1. Regulatorna koja uređuje oblast modula koji je student izabrao			
2. Stručne publikacije			
3. Udžbenici u kojima su obrađeni primeri iz prakse			
4. Interni materijali i dokumentacija preduzeća			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:</b>	<b>Praktična nastava:</b>	<b>Ostali časovi: 6</b>
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Definisane oblasti i poslova kojima će se student, u zavisnosti od modula, baviti u kompaniji ili instituciji i shodno tome kreiranje uputstva za realizaciju stručne prakse koje se studentu dostavlja putem maila. Aktivno učestvovanje studenta u radu kompanija i institucija uz nadgledanje od strane mentora (mentor je lice zaposleno u kompaniji i instituciji koje prati i ocenjuje poslove koje izvršava student u okviru obavljanja stručne prakse), korišćenje regulatornog okvira i stručne literature u procesu rešavanja konkretnih problema u praksi od strane studenta, samostalna izrada izveštaja i vođenje evidencije (dnevnika) o obavljenim poslovima u okviru stručne prakse od strane studenta, vrednovanje izvršeno od strane mentora iz kompanije ili institucije na bazi obavljene stručne prakse i napisanog izveštaja i dnevnik, konsultacije sa nastavnikom uz pomoć softvera za video konferencije po izboru studenta i mentora iz kompanije ili institucije. Konačno vrednovanje stručne prakse od strane nastavnika Akademije/Odseka Valjevo vrši se u prostorijama Akademije/Odseka Valjevo na osnovu prezentacije samog izveštaja i napisanog dnevnika, čime se potvrđuje da je student uspešno savladao stručnu praksu iz predmetne oblasti.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja		(Praktikum/Dnevnik/Izveštaj)	40
praktična nastava	60	usmeni ispit	
kolokvijum-i		.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Stručno-istraživački rad			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> u zavisnosti od izabrane oblasti STIR-a			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni			
<b>Broj ESPB:</b> 2			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Stručno-istraživački rad treba da u potpunosti pripremi studenta za izradu i odbranu Završnog rada koji se radi u preduzeću ili instituciji.			
<b>Ishod predmeta:</b> Stručno-istraživački rad osposobljava studenta da samostalno uoči problem istraživanja, koristi literaturu i primenjuje istraživačke metode i tehnike u cilju formulisanja predloga za konkretno rešenje.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifikacija praktičnog problema u preduzeću /instituciji ili mogućnosti unapređenja poslovnog procesa.</li> <li>2. Snimanje stanja - prikupljanje potrebnih podataka.</li> <li>3. Analiza prikupljenih podata, konsultacije sa zainteresovanim stranama.</li> <li>4. Formulisanje početnog predloga rešenja, konsultacije sa zainteresovanim stranama.</li> <li>5. Izrada izveštaja o rešenju problema - rada STIR-a.</li> <li>6. Odbrana STIR-a.</li> </ol>			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:</b>	<b>Praktična nastava/Stručno-istraživački rad: 2</b>
<b>Metode izvođenja nastave</b>			
Student ili saradnici praktičari iz preduzeća identifikuju konkretan praktičan problem. Shodno tome, student i nastavnik iz odgovarajuće oblasti definišu temu stručno-istraživačkog rada. Tokom izrade STIR-a student konsultacije sa nastavnikom obavlja putem mejla i/ili platforme za video konferencije. Nakon izrade izveštaja o rešenju problema i odobrenja nastavnika i članova komisije student pristupa odbrani STIR-a u prostorijama Odseka.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja		pismeni ispit	
STIR	70	usmena javna odbrana	30
kolokvijum-i		.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Turističko poslovanje			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Biljana Rabasović, Vladimir Krivošejev			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 7			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Cilj predmeta je da se studenti upoznaju sa poslovanjem različitih vrsta subjekata koji direktno ili indirektno utiču na turistička kretanja, kao i da se upoznaju sa neophodnošću, različitim vidovima i nivoima saradnje među turističkim subjektima.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno savladanog gradiva studenti će biti osposobljeni da: - opišu radne procese različitih subjekata koji direktno učestvuju u turističkim kretanjima, - opravdaju neophodnost i prepoznaju načine saradnje ostalih stejkholdera sa poslovnim subjektima koji direktno učestvuju u turističkim kretanjima; - radeći u poslovnim subjektima koji indirektno učestvuju u turističkim kretanjima, primenom marketinških principa poslovanja, organizuju saradnju sa subjektima koji direktno učestvuju u turističkim kretanjima i pružanju turističkih usluga			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Staregijski menadžment u turizmu, 2. Partnerstvo kao imperativ poslovanja u turizmu, 3. Upravljanje turističkim atrakcijama, 4. Poslovanje turističkih agencije i organizatora putovanja, 5. Poslovanje hotelskih preduzeća, 6. Upravljanje turističkom destinacijom			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Analiza delatnosti turističkih organizacija i ostalih menadžerskih struktura u turizmu, 2. Analiza upravljanja turističkim atrakcijama određenog područja, preporuke za unapređenje, 3. Posete turističkim subjektima (TO, agencije...), analiza njihove delatnosti, izvođenje zaključaka za unapređenje poslovanja, 4. SWOT analiza delatnosti konkretnog turističkog subjekta, 5. Projektni rad – Marketing plan izabranog turistilskog subjekta			
<b>Literatura</b>			
Krivošejev V. (2014): Upravljanje baštinom i održivi turizam, Artis centar, Beograd			
ČerovićS.(2009): Strategijski menadžment u turizmu, Singidunum, Beograd			
Popesku J.(2011):Menadžment turističke destinacije, Singidunum, Beograd			
Čaćić K.(2011): Poslovanje hotelskih preduzeća, Singidunum, Beograd			
Spasić V.Rabotić B. (2010): Poslovanje Turističkih agencija, Visoka turistička škola			
Krivošejev V: Turistička poslovanja, Interne skripte.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 3</b>	<b>Praktična nastava: 2 + 1</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> - Onlajn predavanja i vežbe uz pomoć Zoom aplikacije, - Nastavni materijali u digitalnom obliku (PPT, video zapisi, primeri radova..., postavljeni na onlajn platformu za daljinsko učenje (Moodle), - Studije slučaja, zadaci, za samostalnu i grupnu izradu, projekti... čiji se sadržaj i uputstvo za rad nalaze na platformi za daljinsko učenje (Moodle) i studentima šalju putem elektronske pošte, - Izlaganje projekata uz pomoć Zoom aplikacije, - Diskusije i debate na zadatu temu posredstvom onlajn platforme Zoom, - Onlajn testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite, - Konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom)- Konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom)			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	15	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispt	
kolokvijum-i	25	.....	
seminar-i	30		



<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Upravljanje kvalitetom i ekologijom			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Branko Matić			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 3			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> -upoznavanje sa pojmom kvalitet i razumevanje standarda i principa sistema kvaliteta, -sticanje znanja o sistemima menadžmenta kvalitetom i standardima serije ISO9000, -osposobljavanje za upravljanje kvalitetom, -upoznavanje sa osnovnim pojmovima o životnoj sredini i oblicima njenog ugrožavanja, -sticanje znanja o ekologiji i zaštiti životne sredine i osposobljavanje za planiranje i sprovođenje mera za zaštitu od zagađenja u oblastima proizvodnje i poljoprivrede, -osposobljavanje za upravljanje zaštitom životne sredine i brigu o ekološkom kvalitetu proizvoda, a posebno bezbednosti hrane.			
<b>Ishod predmeta:</b> Savladavanjem gradiva ovog predmeta studenti će: - opiše funkcionisanje sistema kvaliteta, - primenjivati odgovarajuće metode radi povećanja efikasnosti sistema upravljanja. - definiše pokazatelje kvaliteta i ekološke podobnosti proizvoda, - primeniti u praksi principe sistema menadžmenta kvalitetom, - definisati elemente politike kvaliteta, analizirati doprinose i unapređivati je, - klasifikovati uloge i zadatke menadžmenta i zaposlenih u pogledu kvaliteta, - demonstrirati ekološki pravilan odnos prema životnoj sredini, - izradivati HACCP i planova održivog razvoja.			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> Osnovi upravljanja i standardizacije. Pojam kvaliteta i njegov razvoj. Standardi serije ISO 9000. Sistem menadžmenta kvalitetom (razvoj, ciljevi, područje primene, projektovanje, organizacija, akreditacija). Upravljanje kvalitetom. Menadžment totalnim kvalitetom - TQM (koncept, modeli, elementi, implementacija). Osnovi ekologije i zaštite životne sredine. Standardi serije ISO 14000. Sistem menadžmenta zaštitom životne sredine. Upravljanje zaštitom životne sredine. Kvalitet proizvoda. Bezbednost hrane HACCP. Ekologija u poljoprivredi.			
<i>Praktična nastava:</i> Primeri iz prakse (preduzeća koja imaju sertifikate ISO 9001 i ISO 14001), odabrani zadaci, Studije slučaja – interaktivni rad, Predstavljanje – odbrana seminarskih radova kroz diskusiju, izrada HACCP plana			
<b>Literatura</b>			
Filipović, J, Đurić, M, 2009, Osnove kvaliteta, FON, Beograd,			
Filipović, J, Đurić, M, 2018, Sistem menadžmenta kvaliteta, FON, Beograd,			
Petrović, N, 2016, Ekološki menadžment, FON, Beograd,			
Petrović, N, 2012, Ekološki menadžment u poljoprivredi (CD-ROM), FON, Beograd			
Varga, J, 2013, Bezbednost hrane korak po korak: HCCP priručnik za praksu, RPK Valjevo, Valjevo			
<b>Broj časova</b>	<b>aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:</b> 2	<b>Praktična nastava:</b> 1 + 1
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Video predavanja i vežbe (snimljena predavanja i vežbe u avi i mp4 formatu) postavljena na online platformu za daljinsko učenje (Moodle), relevantni nastavni materijali u digitalnom obliku, postavljene na online platformu za daljinsko učenje (Moodle), primeri iz prakse, odabrani zadaci, studije slučaja – interaktivni rad, predstavljanje – odbrana seminarskih radova kroz diskusiju, grupni projekti, seminarski radovi, stručna ekskurzija			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	3	pismeni ispit	40
praktična nastava	20	usmeni ispit	
kolokvijum-i	30	.....	
seminar-i	7		

<b>Studijski program :</b> Poslovna ekonomija, Poslovna informatika, Poslovna ekonomija DLS
<b>Naziv predmeta:</b> Uvod u informatiku
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Đorđe Petrović
<b>Status predmeta:</b> obavezni
<b>Broj ESPB:</b> 7
<b>Uslov:</b>
<b>Cilj predmeta:</b> Usvajanje teorijskih znanja i sticanje veština o korišćenju računara i aplikacija za obradu teksta, interneta, prezentacija kao i osposobljavanje za upotrebu računara u struci
<b>Ishod predmeta:</b> Po uspešnom završetku ovog predmeta, student će biti osposobljen da: - objasni glavne principe osnova informacionih i komunikacionih tehnologija i razlikuje delove računara i njihovu namenu; - upravlja dokumentima i čuva ih na različitim medijima, izradi i štampa složene dokumente i upotrebljava cirkularna pisma u poslovnoj korespondenciji; - koristi elektronsku poštu u poslovnoj komunikaciji i pretražuje informacije na internetu; - kreira i formatira prezentacije
<b>Sadržaj predmeta</b>
<p><i>Teorijska nastava:</i> <b>1. Osnove korišćenja računara:</b> - Računari i uređaji, Radno okruženje, Štampanje, Upravljanje datotekama, Upotreba računarskih mreža, Sigurnost; <b>2. Uređivanje teksta:</b> - Sređivanje dokumenata: sređivanje teksta u dokumentima; rad sa odlomcima i pasusima u dokumentima; upotreba šablona (templates) u programima za uređivanje teksta; upotreba alata za saradnju više korisnika na uređivanju teksta u dokumentima, upotrebom programa za uređivanje teksta, - Izgled dokumenata: Upotreba "Glavnog dokumenta", u programu za obradu teksta, Upotreba tabela sadržaja u dokumentu, Rad sa sekcijama u programima za obradu teksta, Upotreba stubaca u dokumentima, - Elementi dokumenata: Slike i crteži u tekstualnim dokumentima, Upotreba tekstualnih okvira, Rad sa tabelama, Rad sa tabelarnim kalkulacijama, Rad sa obrascima u tekstualnim dokumentima, - Organizacija dokumenta: referenciranje teksta u dokumentima (knjiške oznake, linkovi, indeks pojmova, unakrsno referenciranje, upotreba polja), rad sa fusnotama i endnotama, obezbeđivanje sigurnosti dokumenta, - Posebni alati u programu za uređivanje teksta: Rad sa cirkularnim pismima, Upotreba makronaredbi, - Štampanje dokumenta i delova dokumenta; <b>3. Upotreba Interneta:</b> - Upotreba Interneta: O Internetu, Bezbednost na Internetu, Čitači veba, E-pošta, Pretraga Interneta, Veb sajtovi, Drugi servisi na Internetu (mape, prevodilac,...), - Sistemi za društveno povezivanje: Fejsbuk, privatnost i bezbednost; <b>4. Priprema i obrada prezentacija:</b> - Rad sa slajdovima: Pravljenje nove prezentacije, Radno okruženje i osnove korišćenja programa, Novi slajd i Layout, Akcije sa slajdovima, Podešavanje pozadine slajdova, Teme i rad sa tekstom, Izrada šablona, Dodavanje novih sadržaja u slajd, Izvoz slajdova, - Elementi slajdova: Rad sa tabelama, Slike, likovi i crteži, Grupisanje i razgrupisanje, Redosled objekata na slajdu, Pozicija i veličina objekata na slajdu, Raspored objekata, Crteži, Efekti i njihova primena, Preslikavanje stilova, Upotreba dijagrama u prezentacijama, Multimedijalni sadržaji u prezentacijama, - Animacije: Animiranje elemenata slajda, Animiranje prelaza između slajdova, Spoljne animacije, - Upravljanje prezentacijom i prikazivanje prezentacije (slide show): Upotreba interaktivnih elemenata za potrebe navigacije u prezentaciji, Podešavanje prezentacije, Prilagođena prezentacija, - Planiranje i saveti za izradu dobre prezentacije</p> <p><i>Praktična nastava:</i> <b>1. Osnove korišćenja računara:</b> - Autentifikacija i upoznavanje radnog okruženja, Jednostavnija podešavanja operativnog sistema (Dodavanje fontova, podešavanje virtuelnog štampača, Dodavanje programa,...), Kreiranje poddirektorijuma, Rad sa datotekama, Upotreba računarske mreže, Štampanje, Komprimovanje datoteka; <b>2. Upotreba programa za uređivanje tekstova:</b> - Sređivanje dokumenata, dimenzije i orijentacija papira, dimenzije margina, upotreba stilova, praćenje izmena u dokumentima, - Izgled dokumenata: Rad sa sekcijama u programima za obradu teksta, Upotreba stubaca u dokumentima, Upotreba tabela sadržaja u dokumentu, - Elementi dokumenata: Slike i crteži u tekstualnim dokumentima, Upotreba tekstualnih okvira, Rad sa tabelama, Rad sa obrascima u tekstualnim dokumentima, - Organizacija dokumenta: referenciranje teksta u dokumentima (knjiške oznake, linkovi, indeks pojmova, unakrsno referenciranje, upotreba polja), rad sa fusnotama i endnotama, obezbeđivanje sigurnosti dokumenta, - Posebni alati u programu za uređivanje teksta: Rad sa cirkularnim pismima, Upotreba makronaredbi; <b>3. Upotreba Interneta:</b> - Podešavanje školskog naloga za razmenu e-pošte, Provera da li na vašem nalogu za razmenu elektronske pošte ima neuobičajenih aktivnosti, Pretraga Interneta, Upotreba sistema za društveno povezivanje, Upotreba mapa na Internetu, Prevođenje teksta na Internetu, Promena pisma upotrebom servisa na Internetu, Deljenje sadržaja na Internetu, <b>4. Priprema i obrada prezentacija:</b> - Rad sa slajdovima: Pravljenje nove prezentacije, Radno okruženje i osnove korišćenja programa, Novi slajd i Layout, Akcije sa slajdovima, Podešavanje pozadine slajdova, Teme i rad sa tekstom, Izrada šablona, Dodavanje novih sadržaja u slajd, Izvoz slajdova, - Elementi slajdova: Rad sa tabelama, Slike, likovi i crteži, Grupisanje i razgrupisanje, Redosled objekata na slajdu, Pozicija i veličina objekata na slajdu, Raspored objekata, Crteži, Efekti i njihova primena, Preslikavanje stilova, Upotreba dijagrama u prezentacijama, Multimedijalni sadržaji u prezentacijama, - Animacije: Animiranje elemenata slajda, Animiranje prelaza između slajdova, Spoljne animacije, - Upravljanje prezentacijom i prikazivanje prezentacije (slide show): Upotreba interaktivnih elemenata za potrebe navigacije u prezentaciji, Podešavanje prezentacije, Prilagođena prezentacija</p>
<b>Literatura</b>
Joan Lambert, Steve Lambert, Windows 10 Korak po korak, CET, 2016.

Mark Edward Soper, Windows 10 Kao od šale, Mikro knjiga 2016.  
 Patrice-Anne Rutledge, Office 2016 Kao od šale, Mikro knjiga 2016.  
 Brendan Munnely, Paul Holden, ECDL, Mikro knjiga 2005.  
 Petrović Đ., Obrada teksta - napredni nivo, u skladu sa ECDL standardom AM3, Visoka poslovna škola strukovnih studija Valjevo, 2012.

<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 3</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> Online predavanja, individualne online vežbe studenata za računarom prema uputstvu sa platforme za digitalno učenje (tehnike korišćenja programa, priprema samostalnih radova)			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja	10	pismeni ispit	
praktična nastava		usmeni ispt	40
kolokvijum-i	50	.....	
seminar-i			

<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			
<b>Naziv predmeta:</b> Uvod u turizam sa osnovama ruralnog turizma			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> Biljana Rabasović, Vladimir Krivošejev			
<b>Status predmeta:</b> Izborni			
<b>Broj ESPB:</b> 3			
<b>Uslov:</b>			
<b>Cilj predmeta:</b> Cilj predmeta je da se studenti upoznaju sa osnovama turizma kako bi shvatili njegov značaj: da savladaju osnovne pojmove, da se upoznaju sa značajem turizma, sa njegovim savremenim trendovima, kao i sa specifičnostima ruralnog turizma i njegovim ulogama kako u opštim turističkim kretanjima, tako i u razvoju i revitalizaciji sela.			
<b>Ishod predmeta:</b> Nakon uspešno savladanog gradiva studenti će biti u stanju da: - objasne glavne procese turističkih aktivnosti, - prepoznaju različite turističke resurse, - uoče različite uloge i potencijale koje imaju različiti turistički resursi, - identifikuju osnovne postulate ruralnog turizma i shvate njegov značaj za revitalizaciju i razvoj sela			
<b>Sadržaj predmeta</b>			
<i>Teorijska nastava:</i> 1. Turizam – osnovni pojmovi, 2. Nastanak i razvoj turizma, 3. Turističke destinacije, 4. Turistički resursi, 5. Turističke atrakcije, 6. Održivi turizam, 7. Selektivni oblici turizma, 8. Ruralni turizam, njegove odlike i značaj, 9. Atrakcije ruralnog turizma, 10. Smeštajni kapaciteti ruralnog turizma, 11. Potencijali za razvoj ruralnog turizma u Srbiji			
<i>Praktična nastava:</i> 1. Istraživanje turističkih potencijala konkretnog područja, 2. Analiza turističkih atrakcija konkretnog područja, za preporukama za iskorišćenje, 3. Analiza aktivnosti konkretnog turističkog subjekta sa preporukama za unapređenje poslovanja, 4. Upoznavanje sa funkcionisanjem kapaciteta ruralnog turizma, analiza i preporuke za unapređenje, 5. Izrada seminarskog rada na temu: analize stanje konkretnog subjekta ruralnog turizma, sa SWOT analizom			
<b>Literatura</b>			
Krivošejev V, Rabasović B. (2020): Uvod u turizam sa osnovama ruralnog turizma, UDD, Valjevo			
Lazić L. i dr. (2007): Ruralni turizam, PMF, Departman za geografiju, turizam i hotelijerstvo, Novi Sad			
Unković, S. i Zečević B (2009): Ekonomika turizma, Ekonomski fakultet, Beograd			
Bole, D. i dr. (2013): Sinergija kulture i turizma za razvoj ruralnih područja, Prirodno-matematički fakultet, Novi Sad.			
Đurović, D. I Cvejić S (2011): Ruralni turizam kao činilac ruralnog razvoja, SeCons grupa za razvojnu inicijativu			
Đorđević, Milošević S i Milovanović J (2012): Održivi turizam u funkciji ruralnog razvoja, mala poljoprivredna gazdinstva i ruralni turizam u Srbiji, Fakultet za primenjenu ekologiju Futura, Univerzitet Singidunum, Beograd			
Agroznanje, Vršac FAO, Budimpešta.			
Jovanović, A. i dr. (2008): Priručnik za seoski turizam, jačanje kapaciteta u nivou usluga seoskog turizma zapadne Srbije, Regionalna privredna komora Valjevo i dr.			
Krivošejev V, Rabasović B.: Uvod u turizam sa osnovama ruralnog turizma (udžbenik u pripremi)			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava: 2</b>	<b>Praktična nastava: 1 + 1</b>	
<b>Metode izvođenja nastave:</b> - Onlajn predavanja i vežbe uz pomoć Zoom aplikacije			
- Nastavni materijali u digitalnom obliku (PPT, video zapisi, primeri radova..., postavljeni na onlajn platformu za daljinsko učenje (Moodle), - Studije slučaja, zadaci, za samostalnu i grupnu izradu, projekti... čiji se sadržaj i uputstvo za rad nalaze na platformi za daljinsko učenje (Moodle) i studentima šalju putem elektronske pošte; - Izlaganje projekata uz pomoć Zoom aplikacije; - Diskusije i debate na zadatu temu posredstvom onlajn platforme Zoom; - Onlajn testovi za proveru znanja i pripremu za kolokvijume i ispite; - Konsultacije uz pomoć softvera za video konferencije (Zoom)			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 70	<b>Završni ispit</b>	Poena: 30
aktivnost u toku predavanja	15	pismeni ispit	30
praktična nastava		usmeni ispit	
kolokvijum-i	25	.....	
seminar-i	30		
<b>Studijski program:</b> Poslovna ekonomija, Poslovna ekonomija DLS			

<b>Naziv predmeta: Završni rad</b>			
<b>Nastavnik/nastavnici:</b> u zavisnosti od oblasti Završnog rada			
<b>Status predmeta:</b> Obavezni			
<b>Broj ESPB: 5</b>			
<b>Uslov:</b> odbranjen STIR			
<b>Cilj predmeta:</b> Završnim radom student povezuje i primenjuje stečena znanja u rešavanju konkretnih praktičnih problema u poslovanju preduzeća/institucija.			
<b>Ishod predmeta:</b> Pisanjem i odbranom Završnog rada student je osposobljen da: <ul style="list-style-type: none"> <li>- koncipira teorijski okvir za oblast kojoj pripada izabrana tema</li> <li>- analizira predložene načine rešavanja realnog poslovnog problema (obrađenog u okviru STIR-a) u preduzeću /instituciji</li> <li>- prezentuje i odbrani svoj predlog rešenja odnosno Završni rad, pred komisijom</li> </ul>			
<b>Sadržaj predmeta</b> Završni rad sadrži: naslovnu stranu, apstrakt (na srpskom i engleskom jeziku), sadržaj, uvod, glavni deo, zaključak, spisak literature i priloge. Apstrakt rada napisan je na srpskom i engleskom jeziku. U uvodu se predstavlja cilj, predmet i značaj rada, praktičan problem koji će se razmatrati i sadržaj po delovima. Kroz glavni deo rada student obrađuje i analizira praktičan problem, koristeći odgovarajuću metodologiju putem koje dolazi do rešenja konkretnog problema. Zaključak sadrži rezultate do kojih se došlo u radu, kao i predloge mera za poboljšanje poslovanja konkretnog preduzeća/institucije. Spisak literature sadrži sve bibliografske izvore korišćene prilikom izrade završnog rada. Ukoliko razmatrani problem zahteva odgovarajuće priloge, isti se prilažu na kraju završnog rada.			
<b>Broj časova aktivne nastave</b>	<b>Teorijska nastava:</b>	<b>Praktična nastava:</b>	<b>Ostali časovi: 10</b>
<b>Metode izvođenja nastave</b> Prilikom izrade Završnog rada studentu je obezbeđena kontinuirana saradnja sa mentorom, putem mejla i/ili platforme za video konferencije. Nakon izrade Završnog rada i odobrenja nastavnika (mentora) i članova komisije student pristupa odbrani Završnog rada u prostorijama Odseka.			
<b>Ocena znanja (maksimalni broj poena 100)</b>			
<b>Predispitne obaveze</b>	Poena: 60	<b>Završni ispit</b>	Poena: 40
aktivnost u toku predavanja		pismeni ispit	
pisani deo završnog rada	60	usmena javna odbrana	40
kolokvijum-i		.....	
seminar-i			