

| NAZIV PREDMETA  | MENADŽMENT CENTARA ODGOVORNOSTI   |  |               |  |    |   |
|---|---|--|---------------|--|----|---|
| Kod   | DRF020  | Godina studija                                 | 2.            |  |    |   |
| Nositelj/i predmeta   | Mr.sc. Ivica Bašić, predavač  | Bodovna vrijednost (ECTS)                      | 6             |  |    |   |
| Suradnici   |   | Način izvođenja nastave (broj sati u semestru) | P             | S  | V  | T |
|   |   |  | 30            | 10   | 20 |   |
| Status predmeta   | Izborni   | Postotak primjene e-učenja                     | 20%           |  |    |   |
| OPIS PREDMETA   |   |  |               |  |    |   |
| Ciljevi predmeta  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Usvajanje teorijskih i praktičnih znanja o računovodstvu centara odgovornost.</li> <li>Preispitati implikacije primjene računovodstva centara odgovornosti na uspješnost upravljanja poslovanjem poslovnog subjekta</li> </ul>   |  |               |  |    |   |
| Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet | Nema  |  |               |  |    |   |
| Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)   | <ol style="list-style-type: none"> <li>Kritički vrednovati upotrebe različitih pregovaračkih taktika</li> <li>Procijeniti sugovornikove potreba i ciljeve u pregovaranju</li> <li>Identificirati sugovornikovu BATNU, pregovarački raspon kao i moguće ishode pregovora</li> <li>Razlikovati različite tipove pregovarača kao i pristupe pregovaranju s obzirom na specifičnu pregovaračku situaciju</li> <li>Argumentirati vlastite potrebe, zahtjeve i ciljeve na sugovorniku prihvatljiv i razumljiv način</li> <li>Pripremiti učinkovitu prezentaciju proizvoda i/ili usluge kao i osobnu prezentaciju</li> </ol> |  |               |  |    |   |
| Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave          |   |  |               |  |    |   |
|   | Tjedan  | Sati   | Oblik nastave | Tema   |    |   |
|   | 1.  | 2  | Predavanja    | Uvod u predmet. Općenito o pregovorima i poslovnom i pregovaranju. Razrada osnovnih pojmova.                           |    |   |
|   |   |  | Vježbe        | Upoznavanje s konceptom izvođenja vježbi. Upute za izradu seminarskog rada. Predloži tem seminarskih radova.           |    |   |
|   | 2.  | 2  | Predavanja    | Identifikacija predmeta pregovora. Uloga i značaj pripreme u pregovaranju. Znanja i vještine učinkovitog pregovaranja. |    |   |
|   |   |  | Vježbe        | Analiza studije slučaja iz poslovne prakse   |    |   |
|   | 3.  | 2  | Predavanja    | Pregovaračka moć. Povećanje pregovaračke moći i njena uloga u poslovnom pregovaranju.                                  |    |   |
|   |   |  | Vježbe        | Dogovaranje poslovnog susreta.   |    |   |
|   | 4.  | 2  | Predavanja    | Otkrivanje potreba i prezentacija rješenja.  |    |   |

|     |   |            |  |
|-----|---|------------|--|
|     | 2 | Vježbe     | Priprema prezentacije i uvježbavanje uloga   |
| 5.  | 2 | Predavanja | Provjera znanja (kolokvij 1)<br>Ophođenje s prigovorima, „Win-win“, „Win lose“.<br>Tehnike uvjeravanja.                    |
|     | 2 | Vježbe     | Analiza studije slučaj iz poslovne prakse.<br>Igranje uloga.   |
| 6.  | 2 | Predavanja | Pregovaračke taktike i izbor učinkovite taktike.<br>Vezivanje taktika.   |
|     | 2 | Vježbe     | Analiza studije slučaja iz poslovne prakse   |
| 7.  | 2 | Predavanja | Gost predavač  |
|     | 2 | Vježbe     | Analiza studije slučaj iz poslovne prakse.<br>Igranje uloga.   |
| 8.  | 2 | Predavanja | Distributivno pregovaranje   |
|     | 2 | Vježbe     | Prezentacija seminarskih radova.   |
| 9.  | 2 | Predavanja | Integrativno pregovaranje.<br>Principijelno pregovaranje (Harvardski model).   |
|     | 2 | Vježbe     | Analiza primjera iz prakse.<br>Prezentacija seminarskih radova.  |
| 10. | 2 | Predavanja | Provjera znanja (kolokvij 2)<br>Komunikacija u pregovaranju.   |
|     | 2 | Vježbe     | Analiza primjera iz prakse.<br>Prezentacija seminarskih radova.  |
| 11. | 2 | Predavanja | Prihvatljive i manipulativne metode<br>zaključenja prodaje (potpisivanja ugovora).   |
|     | 2 | Vježbe     | Analiza primjera iz prakse.<br>Prezentacija seminarskih radova.  |
| 12. | 2 | Predavanja | Etika u poslovnim pregovorima.<br>Radnje nakon uspješnih i neuspješnih poslovnih<br>pregovora.                             |
|     | 2 | Vježbe     | Analiza primjera iz prakse.<br>Prezentacija seminarskih radova.  |
| 13. | 2 | Predavanja | Međukulturalno pregovaranje. Različitosti i<br>sličnosti. Korištenje multimedijalnih pomagala u<br>vježbanju pregovaranja. |
|     | 2 | Vježbe     | Provjera znanja (kolokvij 3).  |
| 14. | 2 | Predavanja | Analiza primjera dobre prakse poslovnog<br>Pregovaranjau Republici Hrvatskoj.  |
|     | 2 | Vježbe     | Kritički osvrt i diskusija   |
| 15  | 2 | Predavanja | Specifičnosti poslovnog pregovaranja i lobiranja<br>Uloga europskih lobističkih centara u Europskoj                        |
|     | 2 | Vježbe     | Uniji i regulative europske komisije   |

|  |  |   |                      |        |                              |          |
|--|--|---|----------------------|--------|------------------------------|----------|
| Vrste izvođenja nastave:   | <input checked="" type="checkbox"/> predavanja<br><input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice<br><input checked="" type="checkbox"/> vježbe<br><input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti<br><input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje<br><input type="checkbox"/> terenska nastava | <input type="checkbox"/> samostalni zadaci<br><input type="checkbox"/> multimedija<br><input type="checkbox"/> laboratorij<br><input type="checkbox"/> mentorski rad<br><input type="checkbox"/> (ostalo upisati) |                      |        |                              |          |
| Obveze studenata   | Obavljanje svih propisanih studentskih zadataka.<br>Nazočnost na predavanjima i auditornim vježbama u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti).   |   |                      |        |                              |          |
| Praćenje rada studenata ( <i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i> ): | Pohađanje nastave  | 1 ECTS  | Istraživanje         |        | Praktični rad                |          |
|  | Eksperimentalni rad  |   | Referat              |        | Demonstracijske vježbe       | 1 ECTS   |
|  | Esej   |   | Seminarski rad       | 1 ECTS | Samostalno učenje            | 1,5 ECTS |
|  | Kolokviji  | 1 ECTS  | Usmeni ispit         |        | Konzultacije i završni ispit | 0,5 ECTS |
|  | Pismeni ispit  |   | Projekt              |        | (Ostalo upisati)             |          |
| Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu  | <b>KONTINUIRANO VREDNOVANJE</b>  |   |                      |        |                              |          |
|  | Pokazatelji kontinuirane provjere  |   | Uspješnost $A_i$ (%) |        | Udjel u ocjeni $k_i$ (%)     |          |
|  | Nazočnost na nastavi (pred. + vježbe)  |   | 70-100               |        | 10                           |          |
|  | Prvi kolokvij  |   | 50-100               |        | 30                           |          |
|  | Drugi kolokvij   |   | 50-100               |        | 30                           |          |
|  | Seminarski rad (pismeno)   |   | 50-100               |        | 10                           |          |
|  | Seminarski rad (usmeno)  |   | 50-100               |        | 5                            |          |
|  | Projekt  |   | 50-100               |        | 15                           |          |

| ZAVRŠNA OCJENA  |  |   |                                       |  |
|---|--|---|---------------------------------------|--|
|   | Pokazatelji provjere - završni ispit<br>(prvi i drugi ispitni termin)  | Uspješnost<br>$A_i$ (%)                           | Udjel u ocjeni<br>$k_i$ (%)           |  |
|   | Praktični ispit (pisani)   | 50 - 100  | 50                                    |  |
|   | Prethodne aktivnosti<br>(nazočnost, usmeni i pismeni<br>seminarski rad)  | 50 - 100  | 50                                    |  |
|   | Pokazatelji provjere - popravni ispit<br>(treći i četvrti ispitni termin)  | Uspješnost<br>$A_i$ (%)                           | Udjel u ocjeni<br>$k_i$ (%)           |  |
|   | Praktični ispit (pisani)   | 50 - 100  | 50                                    |  |
|   | Prethodne aktivnosti<br>(nazočnost, usmeni i pismeni<br>seminarski rad)  | 50 - 100  | 50                                    |  |
|   | <p>Ocjena (u postotcima) formira se temeljem svih pokazatelja koji opisuju razinu studentskih aktivnosti prema relaciji:</p> $Ocjena (\%) = \sum_{i=1}^N k_i A_i$ <p><math>k_i</math> - težinski koeficijent za pojedinu aktivnost,<br/> <math>A_i</math> - postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost,<br/> <math>N</math> - ukupan broj aktivnosti.</p> |   |                                       |  |
|   | ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE  |   |                                       |  |
|   | Postotak   | Kriterij  | Ocjena                                |  |
|   | od 50% do 61%  | <i>zadovoljava minimalne kriterije</i>            | dovoljan (2)                          |  |
|   | od 62% do 74%  | <i>prosječan uspjeh s primjetnim nedostatcima</i> | dobar (3)                             |  |
|   | od 75% do 87%  | <i>iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom</i>    | vrlo dobar (4)                        |  |
| od 88% do 100%  | <i>izniman uspjeh</i>  | izvrstan (5)                                      |                                       |  |
| Obvezna literatura<br>(dostupna u<br>knjižnici i putem<br>ostalih medija) | Naslov   | Broj<br>primjeraka<br>u knjižnici                 | Dostupnost<br>putem ostalih<br>medija |  |
|   | 1. Barfield, J., Raiborn, C.: Cost Accounting: Traditions and Innovations, South Western College, 2002.  |   |                                       |  |

|  |   |
|--|---|
| Dopunska literatura  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Horngren, C. T. et (2006): Cost Accounting A MANAGERIAL EMPHASIS, thirteenth edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey</li> <li>2. Belak, V.: Menadžersko računovodstvo, RRIF, Zagreb, 1995.</li> <li>3. Meigs, R.F. &amp; Meigs, W.B.: Računovodstvo: Temelj poslovnog odlučivanja, MATE, Zagreb, 1999.</li> </ol>  |
| Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evidencija pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik).</li> <li>• Ažuriranje detaljnih izvedbenih planova nastave - DIP (nastavnik).</li> <li>• Nadzor izvođenja nastave (zamjenik pročelnika Odjela za nastavu i međunarodnu suradnju, pročelnici odsjeka).</li> <li>• Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (zamjenik pročelnika Odjela za osiguravanje kvalitete).</li> <li>• Semestralno provođenje studentske ankete sukladno „Pravilniku o postupku studentskog vrednovanja nastavnog rada na Sveučilištu u Splitu“ (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete).</li> </ul> |
| Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)                                       | <p>DIP-ovi predmeta nalaze se unutar sustava za podršku nastavi (MOODLE) i dostupni su studentima i nastavnicima Odjela. Skraćeni izvedbeni programi - IP (hrvatska i engleska inačica) su u cilju javnosti informiranja izravno dostupni na web stranicama Odjela.</p>   |