

NAZIV PREDMETA	ENGLISKI JEZIK STRUKE I					
Kod	DTT004	Godina studija	1.			
Nositelji predmeta	mr. Petra Grgičević Bakarić, viši predavač Edita Šalov, viši predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	4			
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			15		45	
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	25%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	<p>Pružiti teorijska i praktična znanja koja će omogućiti razvijanje vještina i kompetencija potrebnih za efikasno komuniciranje u međunarodnom poslovnom okruženju s naglaskom na sljedeće vještine:</p> <ul style="list-style-type: none"> ovladavanje načelima i strukturom usmenog i pismenog poslovnog komuniciranja (pregovaranja, vođenja sastanka, spontane diskusije, hladnog poziva, argumentirane, usmene prezentacije, službenog e-maila, dopisa, zapisnika) korištenje terminologije za opisivanje korporativnih poslovnih odnosa, uspjeha i rizika ovladavanje ključnim idejama i pojmovima u međunarodnom marketingu korištenje terminologije za opisivanje zadovoljstva/nezadovoljstva poslom 					
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	<ul style="list-style-type: none"> Uvjeti za upis predmeta propisani su Pravilnikom o studiju i studiranju na Sveučilišnom odjelu za stručne studije Ulazne kompetencije uključuju poznavanje engleskog jezika na razini B2 (CEFR) 					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<ol style="list-style-type: none"> Imenovati temeljne pojmove iz područja poslovne komunikacije, međunarodnog marketinga, poslovnih i partnerskih odnosa među tvrtkama, poslovnog uspjeha, zadovoljstva poslom i rizika poslovanja. Opisati i objasniti poslovne i partnerske odnose, uspjehe, rizične pothvate i probleme, međunarodne marketinške strategije, zadovoljstvom/nezadovoljstvo poslom. Primijeniti ciljane leksičke i sociolingvističke jedinice u opisu poslovnih procesa Kritički analizirati i usporediti različite metode poslovanja Predložiti i pripremiti pisanu poslovnu komunikaciju (dopis, zapisnik sa sastanka, službeni e-mail) Rekonstruirati razgovor u svrhu ostvarivanja poslovnog kontakta, pregovaranje sa poslovnim partnerima i održavanje spontane diskusije, Izabrati ispravan komunikacijsko-marketinški pristup u prezentaciji i reklamiranju određenog proizvoda ili usluge 					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Sati	Oblik nastave	Tema		
	1.	1	Predavanje	Uvodni sat Inicijalni test		
		3	Auditorne vježbe	Office skills: Writing a paragraph Reading: Office Space Studying business-oriented vocabulary Writing a memo		
	2.	1	Predavanje	Communication Talking about good and bad communicators Vocabulary: Good and bad communicators		

	3	Auditorne vježbe	Listening: An interview with an expert on communication Reading: E-mail: for and against Introducing Idioms
3.	1	Predavanje	Language review: Idioms Talking about students' communication practice using idioms
	3	Auditorne vježbe	Skills: Dealing with communication breakdown Case study: The price of success: suggesting ways to improve corporate communications Writing na e-mail
4.	1	Predavanje	International marketing Talking about international brands and their marketing strategies
	3	Auditorne vježbe	Vocabulary: Marketing collocations Reading: Diego della Valle: Italian atmosphere is central to Tod's global expansion Listening: An interview with a professor of international marketing
5.	1	Predavanje	Language review: Noun compounds and noun phrases.
	3	Auditorne vježbe	Skills: Brainstorming Case study: Preparation for the international marketing launch Preparing powerpoint presentations on the international marketing launch Writing action minutes for homework
6.	1	Predavanje	Building relationships Talking about building relationships
	2	Auditorne vježbe	Vocabulary: Verbs describing relations Listening: An interview with the Head of Global Responsibility of a major company Delivering presentations on the international marketing launch
7.	1	Predavanje	Language review: Multiword verbs
	3	Auditorne vježbe	Reading: How East is meeting West Skills: Networking Revision
8.	1	Predavanje	Success Talking about successful people/companies
	3	Auditorne vježbe	Vocabulary: Verbs with prefixes describing success Reading: Profile: Carlos Slim 1.KOLOKVIJ
9.	1	Predavanje	Language review: Present and Past Tenses
	3	Auditorne vježbe	Writing an article about Apple using present and past tenses Listening: An interview with the MD of a technology development company Skills: Negotiating
10.	1	Predavanje	Job satisfaction Discussing motivational factors and doing a quiz
	3	Auditorne vježbe	Case study: Kensington United: Negotiating a sponsorship deal for a football club Writing a press release
11.	1	Predavanje	Vocabulary: Synonyms and word-building related to job satisfaction
	3	Auditorne	Listening: An interview with the director of HR at a

			vježbe	major company Reading: Marriott Hotels International/KPMG		
	12.	1	Predavanje	Passives		
		3	Auditorne vježbe	Passive voice consolidation Reading comprehension exercise Skills: Cold-calling		
	13.	1	Predavanje	Reading comprehension check		
		3	Auditorne vježbe	Risk Discussing different aspects of risk Vocabulary describing risk Listening: An intervju with the MD of the Institute of Risk Management		
	14.	1	Predavanje	Language review: Adverbs of degree		
		3	Auditorne vježbe	Reading: Internalisation -risk or opportunity? - Skills: Reaching agreement		
	15.	1	Predavanje	Business Ethics Discussing ethical and unethical business practices		
	3	Auditorne vježbe	Revision 2.KOLOKVIJ			
Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti <input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava			<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input checked="" type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> demonstracijske vježbe		
Obveze studenata	<ul style="list-style-type: none"> Nazočnost na nastavi u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti). Samostalna izrada zadatka: portfelj pisanih radova, prezentacija, dijalog, rasprava 					
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	2 ECTS	Istraživanje		Praktični rad	
	Eksperimentalni rad		Referat		Demonstracijske vježbe	
	Esej		Seminarski rad		Samostalno učenje	0,3 ECTS
	Kolokviji	1 ECTS	Usmeno izlaganje	0,2 ECTS	Konzultacije i završni ispit	
	Pismeni ispit		Projekt		Portfelj radova	0,5 ECTS
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	KONTINUIRANO VREDNOVANJE					
	Pokazatelji kontinuirane provjere			Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)	
	<i>Nazočnost i aktivnost na nastavi (pred. + vježbe)</i>			70 - 100	10	
	<i>Prezentacija</i>			50	15	
	<i>Portfelj pisanih radova</i>			0-100	15	
	<i>Prvi kolokvij</i>			50-100	30	
	<i>Drugi kolokvij</i>			50-100	30	
<p>Studenti koji nisu položili ispit putem kolokvija polažu završni ispit koji se sastoji od praktičnog i teorijskog dijela. Isto vrijedi i za popravne ispite.</p>						

ZAVRŠNA OCJENA			
	Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	<i>Pismeni ispit</i>	50 - 100	60
	<i>Prethodne aktivnosti</i> (uključuju sve pokazatelje kontinuirane provjere)	50 - 100	40
	Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	<i>Pismeni ispit</i>	50 - 100	100
<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>k_i- težinski koeficijent za pojedinu aktivnost, A_i- postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost, N - ukupan broj aktivnosti.</p>			
ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE			
	Postotak	Kriterij	Ocjena
	od 50% do 62,4%	<i>zadovoljava minimalne kriterije</i>	dovoljan (2)
	od 62,5% do 74,9%	<i>prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima</i>	dobar (3)
	od 75% do 87,4%	<i>iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom</i>	vrlo dobar (4)
	od 87,5% do 100%	<i>izniman uspjeh</i>	izvrstan (5)
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Cotton, D., Falvey, D., Kent, S., (2012) <i>Market Leader Upper-Intermediate, Third edition</i> (Student's Book, Workbook), Longman Pearson Education Limited. Harlow.	1	
Dopunska literatura	1. Mascull, B. (2007) <i>Business Vocabulary in Use Intermediate</i> . CUP. Cambridge. 2..Murphy, R. (2004) <i>English Grammar in Use</i> . CUP. Cambridge. 3. Longman <i>Business English Dictionary</i> (2007).Pearson Education Limited. Harlow. 4. MacKenzie, I. (1997) <i>English for Business Studies Upper-intermediate</i> . Student's Book. CUP. Cambridge		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> Evidencija pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik). Ažuriranje detaljnih izvedbenih planova nastave - DIP (nastavnik). Nadzor izvođenja nastave (zamjenik pročelnika Odjela za nastavu, pročelnici odsjeka). Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (pomoćnik pročelnika Odjela za kvalitetu). 		

	<ul style="list-style-type: none">• Semestralno provođenje studentske ankete sukladno „Pravilniku o postupku studentskog vrednovanja nastavnog rada na sveučilištu u Splitu“ (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete).
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	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.