

NAZIV PREDMETA		POSLOVNO VOĐENJE					
Kod	DTT007	Godina studija	1				
Nositelj/i predmeta	dr. sc. Senka Borovac Zekan, viši predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	4				
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T	
			30	30			
Status predmeta	Izborni	Postotak primjene e-učenja	20%				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	• Razumjeti prirodu međuljudskih odnosa i principe ljudskog ponašanja u poslovnom okruženju, • Rano identificirati potencijalne konflikte u cilju njihovog pravovremenog sprječavanja, • Upotrijebiti različite tehnike rješavanja konflikata, • Koristiti različite tehnike motivacije namijenjene osobnom i profesionalnom razvoju sebe i drugih, • Ovladati osnovnim mekanim vještinama („soft skills“), • Primijeniti usvojena znanja i vještine u poslovnom vođenju.						
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Osnovno poznavanje engleskog jezika u govoru i pismu.						
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	1. Razviti osobni stil vođenja usklađen s vlastitom osobnošću, 2. Savladati znanja kako uspješno organizirati i voditi timove, 3. Primijeniti adekvatni sustav komunikacije na radnom mjestu, 4. Predvidjeti mogućnost pojave konflikta, 5. Savladati znanja kako uspješno rješavati interpersonalne i poslovne konflikte na radnom mjestu, 6. Izgraditi sustav motivacije među zaposlenicima, uskladiti različitosti pojedinaca sa zajedničkim ciljevima, 7. Valorizirati primjerenost korištenja različitih metoda motivacije obzirom na danu poslovnu situaciju i 8. Valorizirati primjenu različitih stilova vođenja s obzirom na konkretnu poslovnu situaciju. 9.						
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Sati	Oblik nastave	Tema			
	1.	2	Predavanja	Uvod u predmet. Međusobno upoznavanje. Organizacija nastave. Uvod u menadžment, vođenje i vodstvo.			
		2	Seminari	Upoznavanje s konceptom izvođenja vježbi, uputa za izradu seminarskog rada. Predložci tema seminarskih radova.			
	2.	2	Predavanja	Pristupi vodstvu s obzirom na vještine i stilove.			

				Psihologija u službi vođenja.
		2	Seminari	Igranje uloga. Analiza studije slučaja. Rad u timovima.
	3.	2	Predavanja	Kontingencijski pristup. Transformacijski pristup.
		2	Seminari	Igranje uloga. Analiza studije slučaja. Rad u timovima. Seminarski radovi.
	4.	2	Predavanja	Motiviranje, utjecanje i inspiriranje. Emocionalna inteligencija.
		2	Seminari	Igranje uloga. Analiza studije slučaja. Rad u timovima. Seminarski radovi.
	5.	2	Predavanja	Interpersonalni procesi, grupe i konflikti. Upravljanje timovima i grupama.
		2	Seminari	Igranje uloga. Analiza studije slučaja. Rad u timovima. Seminarski radovi.
	6.	2	Predavanja	Poslovna komunikacija. Poslovni bonton.
		2	Seminari	Igranje uloga. Seminarski radovi. Priprema za kolokvij. Ponavljanje gradiva.
	7.	2	Predavanja	Menadžerske osobine i vještine. Moć i utjecaj. Networking. Razvoj vještina vođenja.
		2	Seminari	1. Kolokvij
	8.	2	Predavanja	Usklađivanje vodstva s vizijom, misijom i ciljevima organizacije.
		2	Seminari	Igranje uloga. Seminarski radovi.
	9.	2	Predavanja	Komuniciranje. Uloga pripovijedanja u vođenju. „Storytelling“ kao alat u poslovnom svijetu vođenja.
		2	Seminari	Seminarski radovi.
	10.	2	Predavanja	Interpersonalno komuniciranje. Organizacijsko komuniciranje. Organizacija i vođenje sastanaka
		2	Seminari	Seminarski radovi. "Storytelling".
	11.	2	Predavanja	Razvoj liderskih vještina. Osobno usavršavanje..
		2	Seminari	Seminarski radovi. "Storytelling".
	12.	2	Predavanja	Etika vodstva. Vođenje održivog poslovanja.
		2	Seminari	Seminarski radovi. "Storytelling".
	13.	2	Predavanja	Društvena odgovornost vodstva.
		2	Seminari	Seminarski radovi. "Storytelling".
	14.	2	Predavanja	Priprema za kolokvij
		2	Seminari	2. Kolokvij

	15.		2	Zaključivanje ocjena. Rezime semestra. Odabir teme završnih radova		
			2	Zaključivanje ocjena. Rezime semestra. Odabir teme završnih radova		
Vrste izvođenja nastave:	☒ predavanja ☒ seminari i radionice ☒ vježbe ☐ on line u cijelosti ☒ mješovito e-učenje ☐ terenska nastava			☒ samostalni zadaci ☒ multimedija ☐ laboratorij ☐ mentorski rad ☐ (ostalo upisati)		
Obveze studenata	Pohađanje nastave, sudjelovanje u seminarima, ostalim studentskim aktivnostima, polaganje kolokvija (ispita).					
Praćenje rada studenata (upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta):	Pohađanje nastave	1	Istraživanje		Praktični rad	
	Eksperimentalni rad		Referat		Samostalno učenje	1
	Esej		Seminarski rad	1	Istraživački rad za seminar	0,84
	Kolokviji		Usmeni ispit		Konzultacije	0,16
	Pismeni ispit		Projekt		(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	KONTINUIRANA PROCJENA					
	Pokazatelji kontinuirane provjere				Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	Seminarski rad i ostale studentske aktivnosti				70-100	30
	Prvi kolokvij (pisani)				70-100	35
	Drugi kolokvij (pisani)				70-100	35
	Studenti koji nisu položili ispit putem kolokvija polažu završni ispit. Isto vrijedi i za popravne ispite.					
	ZAVRŠNA PROCJENA					
	Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)				Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	Teorijski ispit (pisani + usmeni)				70 - 100	70
	Prethodne aktivnosti (seminarska radionica)				70 - 100	30
Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)				Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)	

	Teorijski ispit (pisani + usmeni)	70 - 100	70																	
	Prethodne aktivnosti (seminarska radionica)	70 - 100	30																	
	Ocjena (u postotcima) formira se temeljem svih pokazatelja koji opisuju razinu studentskih aktivnosti prema relaciji:																			
	$Ocjena (\%) = \sum_{i=1}^N k_i A_i$																			
	k_i - težinski koeficijent za pojedinu aktivnost, A_i - postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost, N - ukupan broj aktivnosti.																			
	<table><tr><th colspan="3">ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE</th></tr><tr><th>Postotak</th><th>Kriterij</th><th>Ocjena</th></tr><tr><td>od 70% do 77%</td><td>zadovoljava minimalne kriterije</td><td>dovoljan (2)</td></tr><tr><td>od 78% do 85%</td><td>prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima</td><td>dobar (3)</td></tr><tr><td>od 86% do 93%</td><td>iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom</td><td>vrlo dobar (4)</td></tr><tr><td>od 94% do 100%</td><td>izniman uspjeh</td><td>izvrstan (5)</td></tr></table>			ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE			Postotak	Kriterij	Ocjena	od 70% do 77%	zadovoljava minimalne kriterije	dovoljan (2)	od 78% do 85%	prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima	dobar (3)	od 86% do 93%	iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom	vrlo dobar (4)	od 94% do 100%	izniman uspjeh
ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE																				
Postotak	Kriterij	Ocjena																		
od 70% do 77%	zadovoljava minimalne kriterije	dovoljan (2)																		
od 78% do 85%	prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima	dobar (3)																		
od 86% do 93%	iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom	vrlo dobar (4)																		
od 94% do 100%	izniman uspjeh	izvrstan (5)																		
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija																	
	1. Borovac Zekan, S. (2022.) Poslovno vođenje, (skripta u izradi) 2. Buble, M., (2011.), Poslovno vođenje, M.E.P., Zagreb (odabrana poglavlja) dostupna online na moodle-u kolegija 3.Žitinski, M.(2010): Kultura poslovnoga komuniciranja,Drugo dopunjeno izdanje, sveučilište u Dubrovniku, (odabrana poglavlja) dostupna online na moodle-u kolegija 4. Martić, L; Kuran, Jelić, P. Poslovno komuniciranje, Veleučilište Marko Marulić u Kninu, 2014.(odabrana poglavlja) dostupna online na moodle-u kolegija	3																		

Dopunska literatura	1. Turner, C. (2003). Vođenjem do uspjeha - Stvaranje poduzetničkih organizacija, Mozaik knjiga, Zagreb 2. Osredečki, E. (2000). Poslovno komuniciranje i poslovni bonton. Edo, Zagreb. 1. Brajša, P. (2010). Umijeće vođenja, C.A.S.H., Pula. 2. Tudor G., Srića V. (2006). Menadžer i pobjednički tim – Čarolija timskog rada, M.E.P. Consult d.o.o., Zagreb 3. Wrighton, T. (2012). Uvjeravanje za 1 minutu, 10 koraka da brzo postignete ono što želite, , Leo Commerce d.o.o., Zagreb 4. Osredečki, E. (1989). Kultura poslovnog ponašanja, udruženje propagandista SR Hrvatske, Zagreb 5. Dana, D. (2014). Rješavanje sukoba, Mate, d.o.o. Zagreb 6. Španjol Marković, M. (2008): Moć uvjeravanja, Priručnik za učenje retorike i javnog nastupa, Profil International d.o.o., Zagreb.		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	• 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). • 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.		