

NAZIV PREDMETA		ENGLISKI JEZIK I					
Kod	STP005	Godina studija	1.				
Nositelj/i predmeta	Ivana Vodogaz, viši predavač Edita Šalov, viši predavač Jasmina Rogulj, viši predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	4				
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T	
			0	60	0	0	
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	25%				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	Cilj kolegija je uvođenje studenata u svijet međunarodnog poslovanja u kojem će oni razviti vještinu snalaženja u različitim poslovnim situacijama, usvojiti pripadajuće leksičke i gramatičke elemente te ovladati onim jezičnim vještinama i funkcijama (na razini A2-B1 Zajedničkog europskog referentnog okvira za jezike) koje se najčešće koriste u poslovnom govoru, ali i uz to vezanim neformalnim situacijama.						
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>Definirati temeljne pojmove iz područja poslovnog engleskog jezika vezanih uz teme kao što su karijera, tvrtke, prodaja, poslovne ideje, stres, zabava, pokretanje nove tvrtke i marketing, planiranje, upravljanje ljudima, konflikt, proizvodi.</li> <li>Opisati svoj poslovni plan, tvrtku, kupovne navike, stresne situacije, omiljeni proizvod,</li> <li>Primijeniti gramatička, sociolingvistička i komunikacijska znanja i vještine.</li> <li>Pripremiti telefonski razgovor s poslovnim partnerom u cilju uspostavljanja poslovnog kontakta. Planirati pregovaranje sa zamišljenim poslovnim partnerom u cilju postizanja dogovora.</li> </ol>						
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	<b>Tjedan</b>	<b>Sati</b>	<b>Oblik nastave</b>	<b>Tema</b>			
	1.	2	Seminar	Uvodni sat Entry test			
		2	Seminar	CAREERS „Talk about your career plan“ Reading: „Facebook profile could damage job prospects“			
	2.	2	Seminar	Career moves Modals 1: ability, requests and offers Telephoning, making contacts			
		2	Seminar	COMPANIES Talk about companies Reading: „India; Tata's search for a new CEO“			
3.	2	Seminar	Describing companies Present Simple and Present Continuous Portfolio				

		2	Seminar	SELLING Talk about shopping habits Reading: „Women on top of new sales industry survey“
	4.	2	Seminar	Making sales Modals 2: must, need to, have to, should Negotiating, reaching agreement Portfolio
		2	Seminar	Revision Unit A GREAT IDEAS What makes a great idea? Listening: An interview with a researcher
	5.	2	Seminar	Verb and noun combinations Past Simple and Past Continuous Successful meetings Portfolio
		2	Seminar	STRESS Stressful situations and activities Reading: „Over half of business owners feeling increasingly stressed“
	6.	2	Seminar	Stress in the workplace Past Simple and Present Perfect Advertising: suggest ways of reducing stress amongst staff
		2	Seminar	ENTERTAINING Corporate entertaining Reading: „interview with three corporate entertaining experts“ Portfolio
	7.	2	Seminar	Eating and drinking Multiword verbs
		2	Seminar	Revision Unit B
	8.	2	Seminar	PROGRESS TEST 1
		2	Seminar	NEW BUSINESS New businesses and business sectors Listening: Interview with the CEO of money transfer company and the CEO of a food company
	9.	2	Seminar	Reading: „Help with exports“ Economic terms Time clauses Dealing with numbers
		2	Seminar	Choose a location for a new factory Portfolio
	10.	2	Seminar	MARKETING Marketing mix and marketing campaign Reading: „Adidas targets the Chinese interior“
2		Seminar	Word partnerships Questions Devise a plan to improve sales at an outdoor clothing company	
11.	2	Seminar	PLANNING Making plans Discuss how and where to plan Listening: An interview with the business consultant and author	

		2	Seminari	Talking about future plans Meetings: interrupting and clarifying Portfolio		
	12.	2	Seminar	International conference calls Revision Unit C		
		2	Seminar	MANAGING PEOPLE Qualities of a good manager Listening: An interview with the author of a management book		
	13.	2	Seminar	Reading: „Share the power“ Verbs and prepositions Reported speech Portfolio		
		2	Seminar	CONFLICT A quiz on managing a conflict. An interview with an expert in dispute resolution Word building		
	14.	2	Seminar	Reading: „Intervening quickly in cases of conflict“ Conditionals Dealing with conflict		
		2	Seminar	PRODUCTtS Discuss products An interview with the editor of a news network Passives		
15.	2	Seminar	Preparing to do business internationally Revision Unit D			
	2	Seminar	PROGRESS TEST 2			
Vrste izvođenja nastave:	<input type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input 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"> <li>Nazočnost na predavanjima u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti).</li> <li>Samostalna izrada zadatka (portfelj radova)</li> </ul>					
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	0,5 ECTS	Samostalno učenje	0,8 ECTS
	Kolokviji	0,5 ECTS	Usmeni ispit		Konzultacije i završni ispit	0,2 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 $k_i$ (%)	
	<i>Nazočnost i aktivnost na nastavi (seminari)</i>			70 - 100	10	
	<i>Prezentacija</i>			50-100	15	

	<i>Portfelj radova</i>	0-100	25
	<i>Prvi kolokvij</i>	50-100	25
	<i>Drugi kolokvij</i>	50-100	25
	Studenti koji nisu položili ispit putem kolokvija polažu završni ispit koji se sastoji od portfelja radova i teorijskog dijela. Isto vrijedi i za popravne ispite.		
	<b>ZAVRŠNA OCJENA</b>		
	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 (uključuju sve pokazatelje kontinuirane provjere)</i>	0 - 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	60
<i>Prethodne aktivnosti (uključuju sve pokazatelje kontinuirane provjere)</i>	0-100	40	
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.			
<b>ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE</b>			
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 88,5% do 100%	<i>izniman uspjeh</i>	izvrstan (5)	
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	<b>Naslov</b>	<b>Broj primjeraka u knjižnici</b>	<b>Dostupnost putem ostalih medija</b>
	Cotton, D., Falvey, D., Kent, S., (2012) Market Leader – Pre-Intermediate, 3rd edition (Student's Book, Workbook) Pearson, Longman		
Dopunska literatura	<ol style="list-style-type: none"> <li>Mascull, B. (2007) Business Vocabulary in Use. CUP. Cambridge.</li> <li>Murphy, R. (2004) English Grammar in Use. CUP. Cambridge.</li> <li>Oxford Business English Dictionary (2006) OUP. Oxford</li> </ol>		

<p>Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja</p>	<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, pročelnici odsjeka).</li> <li>• Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (pomoćnik pročelnika Odjela za kvalitetu).</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>
<p>Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)</p>	<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>