

| NAZIV PREDMETA  |   | ENGLISKI JEZIK STRUKE I                        |   |   |    |   |
|---|---|--|---|---|----|---|
| Kod   | DTT004  | Godina studija                                 | 1.  |   |    |   |
| Nositelj/i predmeta   | mr. Petra Grgičević<br>Bakarić, viši predavač,<br>dr.sc.Silvana Tokić,<br>prof.v.š.,<br>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  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• uputiti studente u svijet međunarodnog poslovanja,</li> <li>• omogućiti im snalaženje u različitim poslovnim situacijama,</li> <li>• objasniti im pripadajuće leksičke i morfosintaktičke elemente,</li> <li>• razviti i usavršiti jezične vještine i jezične funkcije više srednje razine znanja engleskoga koje su najčešće korištene u poslovnom govoru, ali i uz to vezanim neformalnim situacijama.</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>1. Definirati temeljne pojmove iz područja poslovnog engleskog jezika vezanih uz obrađene teme kao što su formalna i neformalna poslovna komunikacija, međunarodni marketing, razvijanje poslovnih i partnerskih odnosa među tvrtkama, uspjeh, zadovoljstvo poslom i rizik.</li> <li>2. Opisati svoju tvrtku, poslovne uspjehe, rizične pothvate i probleme, međunarodne marketinške strategije, zadovoljstvom/nezadovoljstvo poslom.</li> <li>3. Primijeniti novostečena znanja iz gramatike i to iz slijedećih područja: Idioms, Collocations, Compound Nouns, Multiword verbs, Present Simple, Present Continuous, Past Simple, Present Perfect, Past Perfect, Prefixes, Passives, Adverbs of Degree</li> <li>4. Pripremiti telefonski razgovor u svrhu ostvarivanja i održavanja poslovnog kontakta, planirati pregovaranje sa zamišljenim poslovnim partnerima i održavanje spontane diskusije radi iznalaženja kreativnih ideja radi postizanja dogovora, pisani portfelj radova (dopis, zapisnik sa sastanak, službeni mejl, razumijevanje teksta) i prezentaciju globalne marketinške strategije za određeni proizvod</li> </ol> |  |   |   |    |   |
| Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave          | Tjedan  | Sati   | Oblik nastave   | Tema  |    |   |
|   | 1.  | 1  | Predavanje  | Course introduction<br>Placement test   |    |   |
|   |   | 3  | Auditorne vježbe  | Office skills:<br>Writing a paragraph<br>Reading: Office Space<br>Studying business-oriented vocabulary<br>Writing a memo |    |   |
|   | 2.  | 1  | Predavanje  | Communication<br>Talking about good and bad communicators<br>Vocabulary: Good and bad communicators                       |    |   |
|   | 3   | Auditorne vježbe                               | Listening: An interview with an expert on communication<br>Reading: E-mail: for and against<br>Introducing Idioms |   |    |   |

|  |     |   |                  |  |
|--|-----|---|------------------|--|
|  | 3.  | 1 | Predavanje       | Language review: Idioms<br>Talking about students' communication practice using idioms   |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Skills: Dealing with communication breakdown<br>Case study: The price of success: suggesting ways to improve corporate communications<br>Writing an e-mail   |
|  | 4.  | 1 | Predavanje       | International marketing<br>Talking about international brands and their marketing strategies   |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Vocabulary: Marketing collocations<br>Reading: Diego della Valle: Italian atmosphere is central to Tod's global expansion<br>Listening: An interview with a professor of international marketing           |
|  | 5.  | 1 | Predavanje       | Language review: Noun compounds and noun phrases.  |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Skills: Brainstorming<br>Case study: Preparation for the international marketing launch<br>Preparing powerpoint presentations on the international marketing launch<br>Writing action minutes for homework |
|  | 6.  | 1 | Predavanje       | Building relationships<br>Talking about building relationships   |
|  |     | 2 | Auditorne vježbe | Vocabulary: Verbs describing relations<br>Listening: An interview with the Head of Global Responsibility of a major company<br>Delivering presentations on the international marketing launch              |
|  | 7.  | 1 | Predavanje       | Language review: Multiword verbs   |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Reading: How East is meeting West<br>Skills: Networking<br>Revision  |
|  | 8.  | 1 | Predavanje       | Success<br>Talking about successful people/companies   |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Vocabulary: Verbs with prefixes describing success<br>Reading: Profile: Carlos Slim<br>1.kolokvij  |
|  | 9.  | 1 | Predavanje       | Language review: Present and Past Tenses   |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Writing an article about Apple using present and past tenses<br>Listening: An interview with the MD of a technology development company<br>Skills: Negotiating   |
|  | 10. | 1 | Predavanje       | Job satisfaction<br>Discussing motivational factors and doing a quiz   |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Case study: Kensington United: Negotiating a sponsorship deal for a football club<br>Writing a press release   |
|  | 11. | 1 | Predavanje       | Vocabulary: Synonyms and word-building related to job satisfaction   |
|  |     | 3 | Auditorne vježbe | Listening: An interview with the director of HR at a major company<br>Reading: Marriott Hotels International/KPMG  |
|  | 12. | 1 | Predavanje       | Passives   |

|  |  |          |                         |   |                             |
|--|--|----------|-------------------------|---|-----------------------------|
|  |  | 3        | Auditorne vježbe        | Passive voice consolidation<br>Reading comprehension exercise<br>Skills: Cold-calling   |                             |
|  | 13.  | 1        | Predavanje              | Reading comprehension check   |                             |
|  |  | 3        | Auditorne vježbe        | Risk<br>Discussing different aspects of risk<br>Vocabulary describing risk<br>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? -<br>Skills: Reaching agreement  |                             |
|  | 15.  | 1        | Predavanje              | Business Ethics<br>Discussing ethical and unethical business practices  |                             |
|  |  | 3        | Auditorne vježbe        | Revision<br>2.kolokvij  |                             |
| Vrste izvođenja nastave:   | <input checked="" type="checkbox"/> predavanja<br><input type="checkbox"/> seminari i radionice<br><input checked="" type="checkbox"/> vježbe<br><input type="checkbox"/> on line u cijelosti<br><input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje<br><input type="checkbox"/> terenska nastava |          |                         | <input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci<br><input checked="" type="checkbox"/> multimedija<br><input type="checkbox"/> laboratorij<br><input type="checkbox"/> mentorski rad<br><input type="checkbox"/> demonstracijske vježbe |                             |
| Obveze studenata   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nazočnost na seminarima u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti).</li> <li>Samostalna izrada zadatka: portfelj pisanih gradova, prezentacija, dijalog, diskusija</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  | 1 ECTS   | Istraživanje            | Praktični rad   | 1 ECTS                      |
|  | Ekperimentalni rad   |          | Referat                 | Demonstracijske vježbe  |                             |
|  | Esej   |          | Seminarski rad          | Samostalno učenje   | 1 ECTS                      |
|  | Kolokviji  | 0,5 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<br>$A_i$ (%)   | Udjel u ocjeni<br>$k_i$ (%) |
|  | <i>Nazočnost i aktivnost na nastavi (pred. + vježbe)</i>   |          |                         | 70 - 100  | 10                          |
|  | <i>Prezentacija</i>  |          |                         | 50  | 15                          |
|  | <i>Portfelj pisanih radova</i>   |          |                         | 50  | 15                          |
|  | <i>Prvi kolokvij</i>   |          |                         | 50-100  | 30                          |
|  | <i>Drugi kolokvij</i>  |          |                         | 50-100  | 30                          |
|  | Studenti koji nisu položili ispit putem kolokvija polažu završni ispit koji se sastoji od praktičnog i teorijskog dijela. Isto vrijedi i za popravne ispite.   |          |                         |   |                             |
| <b>ZAVRŠNA OCJENA</b>  |  |          |                         |   |                             |
| Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)   |  |          | Uspješnost<br>$A_i$ (%) | Udjel u ocjeni<br>$k_i$ (%)   |                             |

|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
|   | <i>Pismeni ispit</i>  | 50 - 100  | 60                                     |
|   | <i>Prethodne aktivnosti<br/>(uključuju sve pokazatelje kontinuirane provjere)</i>   | 50 - 100  | 40                                     |
|   | Pokazatelji provjere - popravni ispit<br>(treći i četvrti ispitni termin)   | Uspješnost<br>$A_i$ (%)                           | Udjel u ocjeni<br>$k_i$ (%)            |
|   | <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><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> |   |   |  |
| <b>ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE</b>  |   |   |  |
|   | 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 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) <i>Market Leader Upper-Intermediate, Third edition</i> (Student's Book, Workbook), Longman Pearson Education Limited. Harlow.  |   | Web izdanje (MOODLE)                   |
|   |   |   | Web izdanje (MOODLE)                   |
| Dopunska literatura   | 1. Mascull, B. (2007) <i>Business Vocabulary in Use Intermediate</i> . CUP. Cambridge.<br>2. Murphy, R. (2004) <i>English Grammar in Use</i> . CUP. Cambridge.<br>3. Longman <i>Business English Dictionary</i> (2007). Pearson Education Limited. Harlow.<br>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"> <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> |   |  |

|  |  |
|--|--|
| 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. |
|--|--|

