

NAZIV PREDMETA		RAČUNOVODSTVO 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	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	20%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	<ul style="list-style-type: none"> Usvajanje teorijskih i praktičnih znanja o računovodstvu centara odgovornost. Preispitati implikacije primjene računovodstva centara odgovornosti na uspješnost upravljanja poslovanjem poslovnog subjekta 					
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"> Kritički vrednovati upotrebe različitih pregovaračkih taktika Procijeniti sugovornikove potreba i ciljeve u pregovaranju Identificirati sugovornikovu BATNU, pregovarački raspon kao i moguće ishode pregovora Razlikovati različite tipove pregovarača kao i pristupe pregovaranju s obzirom na specifičnu pregovaračku situaciju Argumentirati vlastite potrebe, zahtjeve i ciljeve na sugovorniku prihvatljiv i razumljiv način Pripremiti učinkovitu prezentaciju proizvoda i/ili usluge kao i osobnu prezentaciju 					
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.		
		2	Vježbe	Upoznavanje s konceptom izvođenja vježbi. Upute za izradu seminarskog rada. Predlošci tema seminarskih radova.		
	2.	2	Predavanja	Identifikacija predmeta pregovora. Uloga i značaj pripreme u pregovaranju. Znanja i vještine učinkovitog pregovaranja.		
		2	Vježbe	Analiza studije slučaja iz poslovne prakse		
	3.	2	Predavanja	Pregovaračka moć. Povećanje pregovaračke moći i njena uloga u poslovnom pregovaranju.		
		2	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) Ophođenje s prigovorima „Win-win“, „Win lose“. Tehnike uvjeravanja.
	2	Vježbe	Analiza studije slučaj iz poslovne prakse. Igranje uloga.
6.	2	Predavanja	Pregovaračke taktike i izbor učinkovite taktike. Vezivanje taktika.
	2	Vježbe	Analiza studije slučaja iz poslovne prakse
7.	2	Predavanja	Gost predavač
	2	Vježbe	Analiza studije slučaj iz poslovne prakse. Igranje uloga.
8.	2	Predavanja	Distributivno pregovaranje
	2	Vježbe	Prezentacija seminarskih radova.
9.	2	Predavanja	Integrativno pregovaranje. Principijelno pregovaranje (Harvardski model).
	2	Vježbe	Analiza primjera iz prakse. Prezentacija seminarskih radova.
10.	2	Predavanja	Provjera znanja (kolokvij 2) Komunikacija u pregovaranju.
	2	Vježbe	Analiza primjera iz prakse. Prezentacija seminarskih radova.
11.	2	Predavanja	Prihvatljive i manipulativne metode zaključenja prodaje (potpisivanja ugovora).
	2	Vježbe	Analiza primjera iz prakse. Prezentacija seminarskih radova.
12.	2	Predavanja	Etika u poslovnim pregovorima. Radnje nakon uspješnih i neuspješnih poslovnih pregovora.
	2	Vježbe	Analiza primjera iz prakse. Prezentacija seminarskih radova.
13.	2	Predavanja	Međukulturalno pregovaranje. Različitosti i sličnosti. Korištenje multimedijalnih pomagala u vježbanju pregovaranja.
	2	Vježbe	Provjera znanja (kolokvij 3).
14.	2	Predavanja	Analiza primjera dobre prakse poslovnog Pregovaranja u Republici Hrvatskoj.
	2	Vježbe	Kritički osvrt i diskusija
15	2	Predavanja	Specifičnosti poslovnog pregovaranja i lobiranja Uloga europskih lobističkih centara u Europskoj Uniji i regulative europske komisije
	2	Vježbe	

Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" 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 type="checkbox"/> samostalni zadaci <input type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> (ostalo upisati)				
Obveze studenata	Obavljanje svih propisanih studentskih zadataka. 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	KONTINUIRANO VREDNOVANJE					
	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 (prvi i drugi ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)	
	Praktični ispit (pisani)	50 - 100	50	
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, usmeni i pismeni seminarski rad)	50 - 100	50	
	Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)	
	Praktični ispit (pisani)	50 - 100	50	
	Prethodne aktivnosti (nazočnost, usmeni i pismeni seminarski rad)	50 - 100	50	
	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.			
	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 (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija	
	1. Barfield, J., Raiborn, C.: Cost Accounting: Traditions and Innovations, South Western College, 2002.			

Dopunska literatura	<ol style="list-style-type: none"> 1. Horngren, C. T. et (2006): Cost Accounting A MANAGERIAL EMPHASIS, thirteenth edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2. Belak, V.: Menadžersko računovodstvo, RRIF, Zagreb, 1995. 3. Meigs, R.F. & Meigs, W.B.: Računovodstvo: Temelj poslovnog odlučivanja, MATE, Zagreb, 1999.
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<p>Evidencija pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik).</p> <p>Ažuriranje detaljnih izvedbenih planova nastave - DIP (nastavnik).</p> <p>Nadzor izvođenja nastave (zamjenik pročelnika Odjela za nastavu, pročelnici odsjeka).</p> <p>Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (pomoćnik pročelnika Odjela za kvalitetu).</p> <p>Semestralno provođenje studentske ankete sukladno „Pravilniku o postupku studentskog vrednovanja nastavnog rada na sveučilištu u Splitu“ (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete).</p>
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>