

Ishodi učenja studijskoga programa

MODUL VANJSKA TRGOVINA I MEĐUNARODNA PUTOVANJA

Nakon uspješnog završetka programa specijalističkog diplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje, modula Vanjska trgovina i međunarodna putovanja studenti su sposobni:

1. sintetizirati teorijska znanja iz različitih područja (vanjske trgovine i međunarodnih putovanja, trgovinskog poslovanja i poduzetništva) te ih primijeniti na konkretnom poslovnom problemu;
2. analizirati poslovno okruženje s naglaskom na prepoznavanje poslovnih prilika i prijetnji koje mogu biti temelj detektiranja elemenata uspjeha i neuspjeha poslovnog procesa;
3. kritički vrednovati suvremene trendove u sferi turističke ponude i potražnje u kontekstu posebnih oblika turizma;
4. identificirati mogućnosti valorizacije prirodnih i kulturnih resursa kroz različite oblike i vrste selektivnih vidova turizma, kao podlogu za vrednovanje različitih mogućnosti kreiranja turističke ponude utemeljene na različitim selektivnim vidovima turizma;
5. prepoznati ključna obilježja različitih turističkih proizvoda karakterističnih za poslovanje destinacijskih menadžment kompanija;
6. kritički promišljati svaku pojedinu fazu kreiranja turističkog proizvoda destinacijskih menadžment kompanija;
7. identificirati temeljne pojmove, veličine i zakonitosti iz područja upravljanja okolišem te kritički promišljati povratni utjecaj gospodarskog i turističkog razvoja na okoliš;
8. primijeniti teorijska znanja iz područja recepcijskog poslovanja hotelskih sustava pri izradi rezervacije hotelskih usluga te obavljanju karakterističnih poslovnih operacija pri dolasku gosta, za vrijeme boravka gosta te pri odlasku gosta;
9. analizirati probleme vezane za izlazak tvrtki na međunarodno tržište, kao osnovu za kritičko vrednovanje i kreativno promišljanje strategije nastupa na međunarodnom tržištu;
10. kreativno i kritički promišljati integriranu marketinšku komunikaciju s ciljem primjene usvojenih teorijskih znanja i vještina pri izradi komunikacijskog plana za trgovinsko poduzeće ili specifičan proizvod;
11. poznavati temeljne aktivnosti upravljanja ljudskim potencijalima, te metode koje se koriste za privlačenje, razvijanje i održavanje učinkovitih zaposlenika u organizacijama, u svrhu postizanja konkurentskih prednosti putem ljudskih potencijala;
12. usporediti razliku između poslovne metakomunikacije i standardne poslovne komunikacije, te kritički razumjeti utjecaj različitih komunikoloških metoda na motivaciju i poslovne rezultate trgovinskih poduzeća;
13. definirati temeljne pojmove, principe i zakonitosti iz područja poslovne ekonomije, te klasificirati načine primjene ekonomskih zakona u funkcioniranju poduzeća;

14. identificirati ključne sektore hrvatskog gospodarstva, te kritički procijeniti mjere i instrumente kojima se utječe na postizanje gospodarskih ciljeva;
15. obrazložiti značenje i ulogu financijske analize u procesu poslovnog odlučivanja, te primijeniti tehnike financijske analize u konkretnim poslovnim situacijama;
16. definirati i kritički analizirati osnovne oblike financijskih sustava te primijeniti modele procjene vrijednosti financijskih instrumenata;
17. primijeniti načela i pozitivne propise iz područja međunarodnog trgovačkog i domaćeg i međunarodnog radnog prava te izraditi uobičajene akte i podneske trgovačkog i radnog prava;
18. primijeniti različite računalne alate i tehnike programa MS Excel kao podrška poslovnom odlučivanju u okviru konkretnih poslovnih problema;
19. vođenje složene komunikacije i interakcije s drugim sudionicima poslovnog procesa na stranom jeziku (engleski jezik i ovisno o odabiru izbornog predmeta njemački ili talijanski jezik);