

SVEUČILIŠNI ODJEL ZA STRUČNE STUDIJE

**PREDDIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ
TRGOVINSKO POSLOVANJE**

OPĆE INFORMACIJE O STUDIJSKOM PROGRAMU

Naziv studijskoga programa	Preddiplomski stručni studij Trgovinsko poslovanje		
Nositelj studijskoga programa	Sveučilišni odjel za stručne studije		
Sunositelj studijskoga programa	-		
Vrsta studijskoga programa	Stručni studijski program <input checked="" type="checkbox"/>	Sveučilišni studijski program <input type="checkbox"/>	
Razina studijskoga programa	Preddiplomski <input checked="" type="checkbox"/>	Diplomski <input type="checkbox"/>	Integrirani <input type="checkbox"/>
	Poslijediplomski sveučilišni <input type="checkbox"/>	Poslijediplomski specijalistički <input type="checkbox"/>	Diplomski specijalistički <input type="checkbox"/>
Akademski/stručni naziv koji se stječe po završetku studija	Stručni prvostupnik / stručna prvostupnica (baccalaureus/baccalaurea) ekonomije		

1. UVOD

1.1. Procjena opravdanosti izvođenja studija

Suvremeno je društvo početkom ovog tisućljeća na svim poljima gospodarskog i socijalnog razvitka suočeno s procesima sveopće globalizacije kojoj je, osim tehnološke, posebice doprinijela i sveprisutna informatička revolucija s gotovo neslućenim dosezima. Pretpostavka ravnopravne gospodarske suradnje i uspješnih društvenih komunikacija sa svijetom svakako je dosezanje adekvatnog nivoa educiranosti stanovništva, tj. ovladavanje znanjima i vještinama potrebnim u suvremenoj društvenoj podjeli rada koja se u konačnici ogleda i procjenjuje kroz uspješnost gospodarskih subjekata na svjetskom tržištu.

Sukladno iznijetom, uz procese usvajanja suvremene tehnologije u segmentu proizvodnje dobara, od posebnog su značenja vještine i znanja potrebna u području trgovačke razmjene na domaćem i svjetskom tržištu kao sve važnijeg dijela društvene reprodukcije koji postaje presudan za prerastanje komparativnih prednosti nacionalne ekonomije u splet konkurentskih prednosti na globalnom tržištu roba i usluga. Globalnu tržišnu utakmicu obilježava stalan porast brzine poslovanja i nadmetanje velikog broja agilnih konkurenata, pri čemu su znanja iz područja poslovne ekonomije nužna za opstanak i razvoj, kako pojedinaca na tržištu rada tako i gospodarskih subjekata na poslovnom tržištu.

Cilj studija Trgovinsko poslovanje je edukacija studenata u području suvremenih teorijskih i naprednih praktičnih postupaka i načina izvedbe te implementacije trgovinskih i poduzetničkih vještina, kao i suvremenih tehnika vanjskotrgovinskog poslovanja uključujući međunarodna putovanja i turizam, čime se osigurava temelj za praktičan i samostalan rad studenta nakon završetka studija. Imajući u vidu aktualna gospodarska kretanja na prostoru naše županije, program preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje svojom modulsom matricom zahvaća široki spektar djelatnosti koji uključuje segmente trgovinskog poslovanja, vanjske trgovine i međunarodnih putovanja te poduzetništva, koja su u našem okruženju najčešće u funkciji trgovine i turizma. Ovim se kvantitativne proporcije značenja trgovine višestruko uvećavaju te na prostoru Splitsko- dalmatinske županije, koju ovaj studij uglavnom pokriva. Navedene djelatnosti čine glavninu gospodarske strukture pa i prateće društvene nadgradnje šire srednjodalmatinske regije.

To potvrđuje i analiza tržišta rada (www.upisi.hr) koja navodi da se među obrazovnim programima u kojima treba povećati broj upisanih studenata na stručnim studijima u široj regiji nalazi i turističko poslovanje koje čini suštinu kompetencija koje studenti stječu na studijskom modulu Vanjska trgovina i međunarodna putovanja. Nadalje, završne kompetencije studijskog modula Poduzetništvo omogućuju studentima poduzetničke vještine nužne za pokretanje i uspješno vođenje samostalnih poduzetničkih organizacija koje su uslijed promjena na globalnom tržištu postale temeljni generator rasta i razvoja. Slično je evidentno i u širem polju trgovine koja je s obzirom na objektivnu poziciju hrvatskog, a posebice dalmatinskog gospodarstva, maksimalno orijentirana svjetskom tržištu. Nove spoznaje se razvijaju izuzetnom brzinom, pa je razina dostignutih znanja i vještina, koje se stalno moraju dopunjavati, aktualizirati i usavršavati temeljna pretpostavka uspješnosti gospodarskih subjekata u složenoj tržišnoj utakmici.

1.2. Povezanost s lokalnom zajednicom (gospodarstvo, poduzetništvo, civilno društvo...)

Odsjek za trgovinsko poslovanje Sveučilišnog odjela za stručne studije veliku pažnju poklanja jačanju suradnje s gospodarstvom, te javnim sektorom u cjelini (gospodarski subjekti, lokalne zajednice, ministarstva, sustav turističkih zajednica, udruge, civilni sektor) kroz različite oblike stručnih i razvojnih projekata, te drugih vidova suradnje s okruženjem. Spomenute aktivnosti doprinose proaktivnoj ulozi

Odjela u društvu, te njegovoj afirmaciji kao institucije koja treba i mora biti aktivni partner u društvu. U tom smislu program korespondira s potrebama lokalne zajednice prije svega u područjima trgovine, turizma i poduzetništva, a zadovoljava i obrazovne potrebe civilnog sektora.

Navedena suradnja ostvaruje višestruke koristi: osigurava transfer znanja iz znanosti u praksu, osigurava kvalitetnije uvjete stjecanja praktičnih znanja i kompetencija studenata, te intenzivnije dohodovno-financijsko povezivanje.

1.3. Usklađenost sa zahtjevima strukovnih udruženja

Program preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje osmišljen je uvažavajući suvremene tržišne trendove i posebno potrebe tržišta rada. U tom smislu Sveučilišni odjel za stručne studije Sveučilišta u Splitu kontinuirano surađuje i radi na razvoju i usklađenosti sa strukovnim udruženjima u svim svojim programskim područjima, pa tako i u području trgovine, poduzetništva i vanjske trgovine i međunarodnih putovanja.

Velika dinamika i neizvjesnost u poslovnom okruženju nužno nameću redovito preispitivanje kompetencija ključnih za ekonomiju utemeljenu na znanju, a od obrazovnih institucija traže fleksibilnost i usklađenost nastavnih programa, odnosno ishoda učenja s potrebama tržišta rada. To uključuje preispitivanje starih i definiranje novih kompetencija i područja kompetencija.

Strategijom Sveučilišnog odjela za stručne studije Sveučilišta u Splitu predviđena je organizacija okruglih stolova o profilu kvalifikacija koje nude naši studijski programi i mogućnostima zapošljavanja uz učešće vanjskih dionika, gdje se s gospodarstvenicima i predstavnicima strukovnih udruženja analiziraju sadržaji studijskih programa svih studija i predlože moguća poboljšanja koja su od posebnog interesa za tržište rada. Prvi korak u ovom smjeru već je napravljen izradom nastavnih programa prema pristupu temeljenom na ishodima učenja.

1.4. Partneri izvan visokoškolskoga sustava

Partneri izvan visokoškolskog sustava koji su iskazali interes za program preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje su: Hrvatska gospodarska komora, Hrvatska udruga poslodavaca. HAMAG- INVEST, Brodomerkur d.d., Deltron d.o.o., Sajam Split, Cemex d.d., Porsche inter auto d.o.o., Andabaka d.o.o., Hotel Atrium, Hotel Vestibul, Hotel Konzul.

1.5. Način financiranja

Financiranje za redovite studente je iz proračunskih sredstva prema programskim trogodišnjim ugovorima MZOŠ i Sveučilišta u Splitu.

Izvanredni studenti sudjeluju participacijom školarine u iznosu određenom odlukom Senata Sveučilišta u Splitu.

1.6. Usporedivost studijskoga programa s programima akreditiranih visokih učilišta u Hrvatskoj i Europskoj uniji

Uvidom u nastavni plan i program preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje, kao i u sadržaje srodnih studija u Europi, uočen je visok stupanj komplementarnosti smjerova i usmjerenja. Primjerice, između ostalih, odabrani su za poredbu Ekonomsko poslovna fakulteta u Mariboru, Maribor, Slovenija i Turku School of Economics, Turku, Finska koji traju šest semestara. Osnovni pristup temeljen je na aktivnom učenju uz komunikaciju s praktičnim radom U općim programskim osnovama visok je

stupanj podudarnosti u sadržajima. Pored navedenog visoka je podudarnost u nazivima i sadržaju stručnih predmeta.

Ekonomsko poslovna fakulteta v Mariboru (Faculty of Economics and Business – Maribor), Maribor, Slovenija

www.epf.uni-mb.si

Kriteriji usporedivosti:

- Ekonomsko poslovna fakulteta v Mariboru ima 3+2+3 model studiranja, koji je usporediv s našim modelom 3+2 (pri čemu mi nemamo ustrojene poslijediplomske studije). Tijekom prvog, trogodišnjeg ciklusa studiranja studenti stječu 180 ECTS bodova, dok diplomski studij, odnosno 2. ciklus studiranja traje dvije godine čime studenti stječu dodatnih 120 ECTS bodova.
- Organiziranje nastave za redovite i izvanredne studente.
- Program je na jednak način ustrojen po modulima, pri čemu studenti nakon završene prve godine odabiru jedan od modula. Od ukupno 8 modula koje nudi Ekonomsko poslovna fakulteta v Mariboru, s našim programskim modulima usporedivi su moduli: Poduzetništvo, Turizam, Međunarodno poslovanje i poslovna logistika. Usporedbom nastavnih programa i planova uočena je vrlo visoka razina podudarnosti u predmetima, njihovom rasporedu po semestrima, kao i u dodijeljenom opterećenju za pojedine predmete.
- Studiji su sumjereni na praktična znanja, odnosno naglasak je stavljen na osposobljavanje studenata za praktičnu primjenu znanja stečenih tijekom studija.

Turku School of Economics, Turku, Finska

www.utu.fi

- Model studiranja na Turku School of Economics je 3+2+3 model, koji je usporediv s našim modelom 3+2 (pri čemu mi nemamo ustrojene poslijediplomske studije). Tijekom prvog, trogodišnjeg ciklusa studiranja studenti stječu 180 ECTS bodova, dok diplomski studij, odnosno 2. ciklus studiranja traje dvije godine čime studenti stječu dodatnih 120 ECTS bodova.
- Studiji su sumjereni na praktična znanja, odnosno naglasak je stavljen na osposobljavanje studenata za praktičnu primjenu znanja stečenih tijekom studija.
- Izbor modula može se usporediti s našim modularnim sustavom, a među ponuđenim modulima su Poduzetništvo, Međunarodno poslovanje te Operacije i upravljanje lancem nabave programski usporedivi s našim modulima.

1.7. Otvorenost studija prema pokretljivosti studenata (horizontalnoj, vertikalnoj u RH i međunarodnoj)

Studijski program preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje je usklađen s načelima i smjernicama visokog obrazovanja u zemljama Europske unije i omogućava vertikalnu i horizontalnu pokretljivost studenata na studijima u Hrvatskoj i Europskoj uniji.

Studij je zamišljen je kao cjelovit studij koji se sastoji od preddiplomskog stručnog i specijalističkog diplomskog stručnog studija budući se na taj način postiže puna obrazovna vertikala i maksimalno mogući učinci u stjecanju cjelovitih i konkretnih znanja. Na taj način je osigurana i vertikalna pokretljivost studenata, a jednako tako, zahvaljujući mogućem prijenosu ECTS bodova osigurana je i horizontalna pokretljivost studenata između pojedinih izvođača istovrsnih studija u Republici Hrvatskoj i zemljama Europske unije.

1.8. Dosadašnja iskustva u provođenju ekvivalentnih ili sličnih programa

Preddiplomski stručni studij ekonomije Trgovinsko poslovanje izvodio se od utemeljenja Veleučilišta u Splitu 1998. godine, a nastavljen je i u okviru Sveučilišnog odjela za stručne studije Sveučilišta u Splitu. Većina je studenata nakon uspješnog završetka studija našla odgovarajući posao ili pokrenula vlastiti. Prema njihovim iskustvima i našim kontaktima s njima i poslodavcima, zadovoljni su razinom stečenih znanja i vještina te ovladavanjem suvremenim alatima potrebnim za odabrano usmjerenje.

BROJ DIPLOMIRANIH STUDENATA (zaključno s danom 13. 03. 2015.)

Odsjek za trgovinsko poslovanje – studenti koji su završili studij po bolonjskom procesu

Ostvareni ECTS bodovi po koncu studija	Modul		
	Trgovinsko poslovanje	Malo poduzetništvo/ Poduzetništvo	Vanjska trgovina i međunarodna putovanja
120 ECTS (stručni pristupnici)	75	8	5
180 ECTS (stručni prvostupnici)	384	109	109
120 ECTS (stručni specijalisti)	55	35	23
UKUPNO (PO MODULIMA)	514	152	137
UKUPNO (ODSJEK)	803		

BROJ DIPLOMIRANIH STUDENATA

Studij ekonomije – studenti koji su završili studij prije uvođenja bolonjskog procesa

Nastavni centar	Studijski smjer	
	Trgovinsko poslovanje i poduzetništvo	Turizam i ugostiteljstvo
Split	857	243
Zagreb	799	45
Vukovar	84	23
Ploče	23	15
Imotski	7	0

Knin	21	4
Korenica	0	8
Križevci	31	0
Sisak	4	0
Zadar	14	0
UKUPNO (PO MODOULIMA)	1840	338
UKUPNO (ODSJEK)	2178	

Ukupno završenih studenata	2981
-----------------------------------	-------------

Mnogim je zaposlenima završetak studija omogućio izravno napredovanje na radnom mjestu. Stručni trogodišnji studij Trgovinsko poslovanje, koji Sveučilišni odjel za stručne studije izvodi po Bolonjskom programu sukladno dopusnici MZOS, uspješnim studentima omogućava dodatnu edukaciju nastavkom studiranja na specijalističkom diplomskom stručnom studiju sukladno odobrenom programu.

Studentima koji su završili studij po predbolonjskom programu i stekli 120 ECTS bodova omogućeno je dodatno pohađanje treće godine i postizanje dodatnih 60 ECTS bodova čime su izjednačeni s bolonjskim studentima i imaju mogućnost direktnog upisa na specijalistički diplomski stručni studij.

2. OPIS STUDIJSKOG PROGRAMA

2.1. Opći dio

Znanstveno/umjetničko područje studijskoga programa	Znanstveno područje društvenih znanosti, polje ekonomija
Trajanje studijskoga programa	3 godine (6 semestara)
Minimalni broj ECTS bodova potreban za završetak studija	180
Uvjeti upisa na studij i razredbeni postupak	<p>Temeljni uvjeti upisa su:</p> <ul style="list-style-type: none"> završena četverogodišnja srednja škola položena državna matura B razine (hrvatski jezik, matematika, engleski jezik). <p>Na temelju položene državne mature, bez obveze polaganja razredbenog ispita, upisuju se kandidati koji polože državnu maturu i na taj način završe svoje četverogodišnje srednjoškolsko obrazovanje. Ovi se kandidati za upis na prvu godinu stručnog studija prijavljuju putem Nacionalnog informacijskog sustava prijava na visoka učilišta (NISpVU), kojem pristupaju preko internetske stranice www.postani-student.hr.</p>

	<p>Kandidati koji su srednjoškolsko obrazovanje završili prije uvođenja obavezne državne mature, također se mogu prijaviti posredstvom Središnjeg prijavnog ureda. Uvjet upisa za ove kandidate je završena četverogodišnja srednja škola.</p> <p>Pravo upisa na studij stječu pristupnici prema redosljedu na rang listi za upis unutar utvrđene kvote za akademsku godinu.</p>
--	--

2.2. Ishodi učenja studijskoga programa

Opći ishodi učenja stručnog prvostupnika/prvostupnice ekonomije ogledaju se u širokom i naprednom znanju i kritičkom razumijevanju osnovnih postavki relevantnih ekonomskih teorija, načela, metoda i instrumenata te u sposobnosti primjene istih u praksi koristeći interdisciplinarnu analizu i prosudbu.

Specifični ishodi razdijeljeni su na tri studijska modula: Poduzetništvo, Trgovinsko poslovanje i Vanjska trgovina i međunarodna putovanja.

MODUL PODUZETNIŠTVO

Nakon uspješnog završetka programa preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje, modula Poduzetništvo studenti su sposobni:

1. detaljno poznavati i kritički razumjeti teorijske postavke, načela i metode niza različitih poslovnih disciplina (poduzetništvo, marketing, menadžment, trgovačko pravo, unutarnje trgovinsko poslovanje, prodaja i distribucija, međunarodna ekonomija, računovodstvo, poslovno bankarstvo i osiguranje, poslovno planiranje, menadžment događaja, poslovno komuniciranje, poslovna matematika i statistika...) te način na koji se one kombiniraju u cjelokupni proces poslovnog upravljanja i odlučivanja;
2. analizirati poslovne probleme i ponuditi rješenja složenih i nepredvidivih poslovnih situacija u različitim domenama poduzetničkog djelovanja;
3. izraditi i interpretirati vlastiti poduzetnički poslovni plan i poslovnu i razvojnu strategiju, na temelju kojih mogu osnovati i samostalno voditi vlastitu tvrtku;
4. razmotriti zakonske i financijske uvjete za pokretanje poduzetničkog pothvata i navesti osnovne pokazatelje poduzetničke aktivnosti;
5. Prepoznati i objasniti institucionalni kontekst poduzetničkog djelovanja u Republici Hrvatskoj i analizirati ostale elemente poslovnog okruženja u svrhu prepoznavanja poslovnih prilika i donošenja poslovnih odluka;
6. definirati i povezivati temeljne mikroekonomske i makroekonomske pojmove te predvidjeti mogući utjecaj gospodarskih kretanja na poslovanje poduzetnika;
7. samostalno ili kao dio tima raditi na planiranju, organiziranju i provedbi prodajnih aktivnosti i procesa (odrediti poslovne procese i dokumente nabave, skladištenja i prodaje robe, izvesti kalkulacije cijena robe u unutarnjoj trgovini, zaključiti elemente izvedbe kupoprodajnog posla i poslovanja prodavaonice, opisati i koristiti suvremene tehnike prodaje i metode motiviranja prodajnog osoblja, izračunati mjerila uspješnosti poslovanja prodajnog poduzeća, klasificirati vrste i sudionike kanala distribucije);
8. primijeniti načela i pozitivne propise javne nabave te izraditi uobičajene akte postupka javne nabave;
9. definirati različite načine izlaska na strana tržišta te kritički analizirati razlike poslovanja poduzeća u međunarodnim okvirima u odnosu na domaće tržište;
10. odabrati i primijeniti prikladne metode istraživanja tržišta i instrumente za prikupljanje i obradu podataka u složenim i nepredvidivim poslovnim situacijama, te izraditi plan projekta istraživanja tržišta;

11. prepoznati, razlikovati i kritički analizirati suvremene teme iz marketinga te izabrati adekvatno rješenje konkretnih tržišnih prilika polazeći od usvojenih marketinških znanja;
12. društveno odgovorno primjenjivati temeljne etičke principe u kritičkom promišljanju ekonomskih zbivanja te u procesu poslovnog odlučivanja i djelovanja;
13. opisati načine primjene upravljanja kvalitetom i demonstrirati sposobnost izrade postupka kvalitete;
14. komunicirati u skladu s načelima poslovne komunikacije i pravilima korespondiranja na hrvatskom i stranom jeziku (engleski jezik i ovisno o odabiru izbornog predmeta njemački ili talijanski jezik) koristeći usvojene pregovaračke vještine;
15. razumjeti temeljne pojmove informacijske i komunikacijske tehnologije, djelotvorno koristiti strojnu i programsku opremu u rješavanju problema i svakodnevnoj poslovnoj praksi;
16. definirati temeljne pojmove iz područja računovodstva, te povezati stečena znanja i izraditi temeljne računovodstvene izvještaje te primijeniti računovodstvene postupke vezane uz praćenje trgovačke robe te proračunati ostvareni financijski rezultat poslovnog subjekta;
17. definirati temeljne pojmove, principe i zakonitosti iz područja rada poslovnih banaka i osigurateljnih društava te iz područja trgovanja vrijednosnim papirima, te pripremiti ponudu osiguranja i izračunati premiju za najvažnije proizvode osiguranja.

MODUL TRGOVINSKO POSLOVANJE

Nakon uspješnog završetka programa preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje, modula Trgovinsko poslovanje studenti su sposobni:

1. detaljno poznavati i kritički razumjeti teorijske postavke, načela i metode niza različitih poslovnih disciplina (poduzetništvo, marketing, menadžment, trgovačko pravo, unutarnje i vanjsko trgovinsko poslovanje, prodaja i distribucija, međunarodna ekonomija, računovodstvo, poslovno bankarstvo i osiguranje, poslovno planiranje, menadžment događaja, poslovno komuniciranje, poslovna matematika i statistika...) te način na koji se one kombiniraju u cjelokupni proces poslovnog upravljanja i odlučivanja;
2. analizirati poslovne probleme i ponuditi rješenja složenih i nepredvidivih poslovnih situacija u različitim domenama poslovnog djelovanja;
3. samostalno ili kao dio tima raditi na planiranju, organiziranju i provedbi prodajnih aktivnosti i procesa (odrediti poslovne procese i dokumente nabave, skladištenja i prodaje robe, izvesti kalkulacije cijena robe u unutarnjoj trgovini, zaključiti elemente izvedbe kupoprodajnog posla i poslovanja prodavaonice, opisati i koristiti suvremene tehnike prodaje i metode motiviranja prodajnog osoblja, izračunati mjerila uspješnosti poslovanja prodajnog poduzeća, klasificirati vrste i sudionike kanala distribucije);
4. primijeniti načela i pozitivne propise javne nabave te izraditi uobičajene akte postupka javne nabave;
5. definirati različite načine izlaska na strana tržišta te kritički analizirati razlike poslovanja poduzeća u međunarodnim okvirima u odnosu na domaće tržište;
6. interpretirati temeljne pojmove poslovanja s inozemstvom, izvesti vanjskotrgovinske kalkulacije cijena, te povezati poslovne procese, Incoterms-e i dokumentaciju u poslovanju s inozemstvom;
7. opisati, kategorizirati i valorizirati instrumente vanjskotrgovinske politike te interpretirati specifičnosti djelovanja međunarodnih organizacija i integracija te prepoznati njihov značaj u ekonomskim odnosima;
8. prepoznati adekvatne načine utjecaja na ponašanje potrošača, odabrati i primijeniti prikladne metode istraživanja tržišta i instrumente za prikupljanje i obradu podataka u složenim i nepredvidivim poslovnim situacijama, te izraditi plan projekta istraživanja tržišta;
9. prepoznati, razlikovati i kritički analizirati suvremene teme iz marketinga te izabrati adekvatno rješenje konkretnih tržišnih prilika polazeći od usvojenih marketinških znanja te ih integrirati u plan marketinga novih proizvoda i usluga;

10. primijeniti stečena temeljna znanja za samostalno vođenje poduzeća ili profesionalno obavljanje poslova općeg menadžmenta;
11. razmotriti zakonske i financijske uvjete za pokretanje poduzetničkog pothvata i navesti osnovne pokazatelje poduzetničke aktivnosti te izraditi i interpretirati vlastiti poslovni plan;
12. definirati i povezivati temeljne mikroekonomske i makroekonomske pojmove te predvidjeti mogući utjecaj gospodarskih kretanja na poslovanje;
13. društveno odgovorno primjenjivati temeljne etičke principe u kritičkom promišljanju ekonomskih zbivanja te u procesu poslovnog odlučivanja i djelovanja;
14. organizirati i voditi pregovore, koristeći se strategijama i taktikama pregovaranja, komunicirati u skladu s načelima poslovne komunikacije i pravilima korespondiranja na hrvatskom i stranom jeziku (engleski jezik i ovisno o odabiru izbornog predmeta njemački ili talijanski jezik) koristeći usvojene pregovaračke vještine;
15. razumjeti temeljne pojmove informacijske i komunikacijske tehnologije, djelotvorno koristiti strojnu i programsku opremu u rješavanju problema i svakodnevnoj poslovnoj praksi;
16. definirati temeljne pojmove iz područja računovodstva, te povezati stečena znanja i izraditi temeljne računovodstvene izvještaje te primijeniti računovodstvene postupke vezane uz praćenje trgovačke robe te proračunati ostvareni financijski rezultat poslovnog subjekta;
17. definirati temeljne pojmove, principe i zakonitosti iz područja rada poslovnih banaka i osigurateljnih društava te iz područja trgovanja vrijednosnim papirima, te pripremiti ponudu osiguranja i izračunati premiju za najvažnije proizvode osiguranja.

MODUL VANJSKA TRGOVINA I MEĐUNARODNA PUTOVANJA

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

1. detaljno poznavati i kritički razumjeti teorijske postavke, načela i metode niza različitih poslovnih disciplina (poduzetništvo, marketing, menadžment, trgovačko pravo, unutarne i vanjsko trgovinsko poslovanje, prodaja i distribucija, međunarodna ekonomija, računovodstvo, trgovina i turizam, poslovno planiranje, menadžment događaja, poslovno komuniciranje, poslovna matematika i statistika...) te način na koji se one kombiniraju u cjelokupni proces poslovnog upravljanja i odlučivanja;
2. analizirati poslovne probleme i ponuditi rješenja složenih i nepredvidivih poslovnih situacija u različitim domenama poslovnog djelovanja;
3. samostalno ili kao dio tima raditi na planiranju, organiziranju i provedbi prodajnih aktivnosti i procesa (odrediti poslovne procese i dokumente nabave, skladištenja i prodaje robe, izvesti kalkulacije cijena robe u unutarnjoj trgovini, zaključiti elemente izvedbe kupoprodajnog posla i poslovanja prodavaonice);
4. primijeniti načela i pozitivne propise javne nabave te izraditi uobičajene akte postupka javne nabave;
5. definirati različite načine izlaska na strana tržišta te kritički analizirati razlike poslovanja poduzeća u međunarodnim okvirima u odnosu na domaće tržište, interpretirati temeljne pojmove poslovanja s inozemstvom, izvesti vanjskotrgovinske kalkulacije cijena, te povezati poslovne procese, Incoterms-e i dokumentaciju u poslovanju s inozemstvom;
6. opisati, kategorizirati i valorizirati instrumente vanjskotrgovinske politike te interpretirati specifičnosti djelovanja međunarodnih organizacija i integracija te prepoznati njihov značaj u ekonomskim odnosima;
7. razlikovati ekonomske, sociokulturne i ekološke implikacije turističkog razvoja, opisati proces upravljanja turističkom destinacijom i objasniti djelovanje instrumenata upravljanja održivim razvojem;

8. ilustrirati fenomenologiju složenih interakcija prometa i turističkih putovanja, usvojiti osnovna znanja i načela kreiranja najznačajnijeg proizvoda putničkih agencija – turističkog aranžmana. te izraditi kalkulaciju i odrediti paušalnu cijenu turističkog aranžmana;
9. prepoznati i objasniti organizacijski sustav turizma i subjekte u međunarodnim putovanjima i komplementarnim djelatnostima;
10. odabrati i primijeniti prikladne metode istraživanja tržišta i instrumente za prikupljanje i obradu podataka u složenim i nepredvidivim poslovnim situacijama, te izraditi plan projekta istraživanja turističkog tržišta;
11. prepoznati, razlikovati i kritički analizirati suvremene teme iz marketinga te izabrati adekvatno rješenje konkretnih tržišnih prilika polazeći od usvojenih marketinških znanja te ih integrirati u plan marketinga turističkih proizvoda i usluga;
12. primijeniti stečena temeljna znanja za samostalno vođenje poduzeća ili profesionalno obavljanje poslova općeg menadžmenta, posebno u poslovanju ugostiteljskih poduzeća pri identifikaciji i kritičkoj analizi poslovnih situacija te davanju prijedloga njihova rješenja;
13. razmotriti zakonske i financijske uvjete za pokretanje poduzetničkog pothvata i navesti osnovne pokazatelje poduzetničke aktivnosti te izraditi i interpretirati vlastiti poslovni plan;
14. definirati i povezivati temeljne mikroekonomske i makroekonomske pojmove i zakonitosti te objasniti tijek privređivanja u turizmu kroz osnovne i komplementarne gospodarske djelatnosti;
15. društveno odgovorno primjenjivati temeljne etičke principe u kritičkom promišljanju ekonomskih zbivanja te u procesu poslovnog odlučivanja i djelovanja;
16. komunicirati u skladu s načelima poslovne komunikacije i pravilima korespondiranja na hrvatskom i stranom jeziku (engleski jezik i ovisno o odabiru izbornog predmeta njemački ili talijanski jezik);
17. razumjeti temeljne pojmove informacijske i komunikacijske tehnologije, djelotvorno koristiti strojnu i programsku opremu u rješavanju problema i svakodnevnoj poslovnoj praksi;
18. definirati temeljne pojmove iz područja računovodstva, te povezati stečena znanja i izraditi temeljne računovodstvene izvještaje te primijeniti računovodstvene postupke vezane uz praćenje trgovačke robe te proračunati ostvareni financijski rezultat poslovnog subjekta.

2.3. Mogućnost zapošljavanja

Studenti koji završe stručni studij Trgovinskog poslovanja, ovisno o upisanom modulu, osposobljeni su za: rad u poduzećima za unutarnju i vanjsku trgovinu, proizvođačkim, transportnim ili špediterskim poduzećima i prometnim agencijama, poduzećima za ugovornu kontrolu kvalitete i količine robe, robnim terminalima, javnim i carinskim skladištima te slobodnim zonama, poduzećima za izvođenje investicijskih radova, poslovnim bankama ili osiguravajućim društvima, ostalim uslužnim poduzećima, npr. sajmovi i sl., zračne, pomorske i riječne luke, željezničke stanice, kontejnerski terminali, poduzeća za međunarodno trgovačko posredovanje, poduzeća za telekomunikacijske usluge, poduzeća za marketinške i druge usluge, te raznim ministarstvima, Carinskoj upravi i carinarnici i sl.; institucijama za suzbijanje gospodarskog kriminala i sl., kulturnim i znanstvenim ustanovama, nakladničkim kućama, turističkim zajednicama, hotelima, putničkim agencijama i ostalim turističkim i ugostiteljskim organizacijama, za pokretanje, razvitak i vođenje malih i srednjih poduzeća i obrta, raznih uslužnih djelatnosti i dr. Isto tako otvara se i mogućnost samozapošljavanja kroz ostvarivanje osobnih poduzetničkih ideja i projekata, otvaranje vlastite ili obiteljske tvrtke odnosno obrta.

Većina je studenata nakon uspješnog završetka studija našla odgovarajući posao ili pokrenula vlastiti. Prema njihovim iskustvima i našim kontaktima s njima i poslodavcima, zadovoljni su razinom stečenih znanja i vještina te ovladavanjem suvremenim alatima potrebnim za odabrano usmjerenje. Partneri izvan visokoškolskog sustava koji su iskazali interes za program preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje su: Hrvatska gospodarska komora, Hrvatska udruga poslodavaca. HAMAG-INVEST, Brodomercur d.d., Deltron d.o.o., Sajam Split, Cemex d.d., Porsche inter auto d.o.o., Andabaka d.o.o., Hotel Atrium, Hotel Vestibul, Hotel Konzul. Kao prilog ovom elaboratu dostavljeno je mišljenje o

primjerenosti predviđenih ishoda učenja Hrvatske udruge poslodavaca, Hrvatske gospodarske komore i Brodamerkura d.d. (prilozi se nalaze na kraju elaborata, stranice 371-374).

2.4. Mogućnost nastavka studija na višoj razini

Po završetku preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje studenti mogu nastaviti studij na specijalističkom diplomskom stručnom studiju Trgovinsko poslovanje. Specijalistički diplomski stručni studij Trgovinsko poslovanje traje dvije godine pri čemu se stječe 120 ECTS bodova i akademski naziv stručni specijalist / stručna specijalistica ekonomije.

Studenti mogu nastaviti studij i na drugim specijalističkim diplomskim stručnim studijima iz istog ili drugog područja, pri čemu uvjete za nastavak studija određuje visoko učilište koje provodi taj studij.

Nastavak studija na diplomskom sveučilišnom studiju moguć je ukoliko je to predvidjelo sveučilište koje provodi taj studij, pri čemu se kao uvjeti mogu postaviti razlikovni ispiti.

2.5. Studij/i niže razine predlagača ili drugih ustanova u RH s kojih je moguć upis na predloženi studij

-

2.6. Uvjeti i način studiranja

Studijski program preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje je koncipiran kao trogodišnji studij koji se provodi unutar 6 semestara završetkom kojih studenti ostvaruju 180 ECTS bodova. Stručni studij Trgovinsko poslovanje organiziran je modularno. Na drugoj godini studenti, sukladno vlastitim profesionalnim interesima, biraju jedan od ponuđenih modula, i to: modul Poduzetništvo, modul Trgovinsko poslovanje i modul Vanjska trgovina i međunarodna putovanja. Prva studijska godina zajednička je za sve module, a 2. i 3. godina studija razlikuju se shodno studijskom usmjerenju, kako je prikazano u donjoj matrici:

1. godina (zajednička za sve module)		
2. i 3. godina modul Poduzetništvo	2. i 3. godina modul Trgovinsko poslovanje	2. i 3. godina modul Vanjska trgovina i međunarodna putovanja

Oblici ostvarivanja studija su: predavanja, seminari, vježbe, praktična nastava, radionice, konzultacije, mentorski rad, stručna praksa, terenska nastava, sudjelovanje studenata u stručnom i znanstvenom radu, izrada završnih radova, provjere stečenih kompetencija kao i drugi slični oblici. Uvažavajući specifičnosti pojedinih predmeta, nastava je organizirana kroz predavanja, vježbe (auditorne ili laboratorijske), seminarsku nastavu i terenske vježbe, kako je navedeno u tablici za svaki predmet. Nastavne grupe formiraju se za redovite i izvanredne studente prema sljedećim kriterijima:

Oblik nastave:	Veličina grupe:
Predavanja	do 150 studenata
Vježbe –auditorne	do 30 studenata
Vježbe – laboratorijske	do 15 studenata
Seminarska nastava	do 30 studenata
Terenske vježbe	do 20 studenata

Uvjeti upisa u narednu akademsku godinu regulirani su Pravilnikom o studijima i sustavu studiranja Sveučilišta u Splitu i Pravilnikom o studijima i studiranju na Sveučilišnom odjelu za stručne studije.

2.7. Sustav savjetovanja i vođenja kroz studij

Na Sveučilišnom odjelu za stručne studije se provodi mentorski sustav za studente s ciljem uspostavljanja djelotvorne komunikacije studenata i nastavnika koja studentima pomaže u rješavanju brojnih problema s kojima se susreću tijekom edukacijskog procesa. Mentorski sustav omogućava upoznavanje s Bolonjskim procesom, pomoć pri odabiru izbornih kolegija, preporuke za način učenja i polaganja ispita, savjetovanje o napredovanju nakon završetka studija i drugu pomoć. Nastavnicima Odsjeka za trgovinsko poslovanje dodijeljeno je mentorstvo za prosječno 50 studenata u akademskoj godini. Odziv i interes studenata za mentorski sustav je iznimno velik.

Pored mentorskog sustava studentima je na raspolaganju Pravna služba Odjela, kao i Studentska služba za sva pravna pitanja i postupke u tijeku studiranja. Komunikacija s ovim službama ostvaruje se otvorenim uredovnim vremenom i mail instrukcijama.

2.8. Završetak studija

<i>Način završetka studija</i>	Završni rad <input checked="" type="checkbox"/> Diplomski rad <input type="checkbox"/>	Završni ispit <input type="checkbox"/> Diplomski ispit <input type="checkbox"/>
<i>Uvjeti za prijavu završnoga/diplomskoga rada i/ili završnoga/diplomskoga ispita</i>	<p>Uvjeti za prijavu završnog rada regulirani su Pravilnikom o izradi i obrani završnog rada Sveučilišnog odjela za stručne studije.</p> <p>Prijavu za pristup obrani završnog rada može podnijeti student koji je položio sve propisane ispite i udovoljio svim drugim obvezama koje su određene nastavnim planom i programom, ispunio zakonom utvrđene uvjete i dobio pozitivno mišljenje mentora o prihvatljivosti završnog rada.</p>	
<i>Postupak vrjednovanja završnoga/ /diplomskoga ispita te vrjednovanja i obrane završnoga/diplomskoga rada</i>	<p>Postupak vrjednovanja završnog rada reguliran je Pravilnikom o izradi i obrani završnog rada Sveučilišnog odjela za stručne studije.</p> <p>Završni rad brani se pred tročlanim Ispitnim povjerenstvom za obranu završnog rada. Pročelnik odsjeka imenuje Ispitno povjerenstvo za obranu završnog rada sastavljeno od predsjednika Povjerenstva i još dva nastavnika znanstvenog polja u koje spada tema završnog rada, pred kojim će se završni rad braniti.</p>	

Članovi Ispitnog povjerenstva za obranu završnog rada dužni su prije obrane završnog rada pregledati rad i priopćiti svoje mišljenje predsjedniku Povjerenstva–mentoru.

Članovi Povjerenstva mogu dati prigovor na kvalitetu i sadržaj rada i dati prijedlog za odbijanje studenta da pristupi ispitu. Ako Povjerenstvo ocjeni završni rad ocjenom «nedovoljan» (1), student nema pravo pristupiti obrani rada. Kandidat kome se završni rad ocjeni s «nedovoljan» (1) mora izabrati novu temu u okviru istog ili drugog predmeta najranije za mjesec dana.

Obrana završnog rada je javna. Mjesto i vrijeme obrane objavljuje se na službenoj internetskoj stranici i oglasnoj ploči Odjela.

Na obrani završnog rada predsjednik Ispitnog povjerenstva za obranu završnog rada objavljuje da je Povjerenstvo pozitivno ocijenilo završni rad i predlaže obranu završnog rada. Obrana se sastoji od studentovog usmenog izlaganja u trajanju od 15 do 20 minuta, ovisno o vrsti rada, a o čemu studenta na početku obrane obavještava predsjednik Povjerenstva.

Poslije izlaganja studenta o temi rada , članovi Ispitnog povjerenstva za obranu završnog rada postavljaju pitanja, nakon čega se Povjerenstvo povlači i ocjenjuje završni rad i obranu ocjenom propisanom za ispite.

O obrani završnog rada, na posebnom obrascu, vodi se Zapisnik o obrani završnog rada. Konačnu ocjenu obrane završnog rada čini srednja ocjena pisanog rada i usmene obrane završnog rada. Konačna ocjena donosi se temeljem prve dvije ocjene, s time da se, ako prosječna nije cijeli broj zaokruži na višu.

Predsjednik Ispitnog povjerenstva za obranu završnog rada ocjenu završnog rada, ocjenu obrane i konačnu ocjenu unosi u Zapisnik o obrani završnog rada , a potpisuju ga svi članovi Ispitnog povjerenstva. Pozitivna ocjena završnog rada unosi se i u indeks studenta uz potpise svih članova Ispitnog povjerenstva za obranu završnog rada.

Ako je ocjena obrane pozitivna predsjednik Ispitnog povjerenstva za obranu završnog rada će ocjenu uz obrazloženje priopćiti kandidatu i zaključiti objavom da je kandidat završio studij i stekao odgovarajući broj ECTS bodova i pripadajući stručni naziv.