|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **VELEUČILIŠTE U KRIŽEVCIMA****Obrazac izvedbenog plana nastave** | Izdanje: travanj 2017. Oznaka: Prilog 5/SOUK/A 4.3.1.  |
| Izdanje: travanj 2017. Oznaka: Prilog 5/SOUK/A 4.3.1.  |

**Akademska godina: 2024./2025.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Studij:** | **Stručni diplomski studij *„Menadžment u poljoprivredi“*** |
| **Kolegij:** | **„Poslovni engleski jezik“** |
| **Šifra:\* 154330****Status**: \*\* | **Semestar:** 1. | **ECTS bodovi: 4** |
| **Nositelj:**  |  |
| **Suradnici:**  |  |
| **Oblik nastave:** | Sati nastave  |
| Predavanja | 20 |
| Vježbe | 15 |
| Seminari  | 5 |

**CILJ KOLEGIJA:** razvijanje temeljnih jezičnih vještina s naglaskom na jezik struke; osposobljavanje studenata za usmenu i pisanu poslovnu komunikaciju; osposobljavanje studenata za samostalno predstavljanje sebe i/ili tvrtke na stranom jeziku

**Izvedbeni plan nastave**

**Početak i završetak te satnica izvođenja nastave utvrđeni su akademskim kalendarom i rasporedom nastave.**

1. **Nastavne jedinice, oblici nastave i mjesta izvođenja**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Red. br.** | **Nastavna jedinica** | **Oblici nastave** | **Mjesto izvođenja nastave** |
|  |  | **P** | **V** | **S** |  |
| 1. | Introduction - basic information about the course | 1 |  |  | Predavaonica |
| 2. | Introduction of students |  | 1 |  | Predavaonica |
| 3. | CommunicationWhat makes a good communicatore-mail and telephone communicationThe price of successIdioms  | 1 |  | 1 | Predavaonica |
| 4. | International marketing | 1 | 1 |  | Predavaonica |
| 5. | How to write a good CV? | 1 |  | 1 | Predavaonica |
| 6. | How to write a job application | 1 |  | 1 | Predavaonica |
| 7. | Word formation: adverb-adjective-noun | 1 |  |  | Predavaonica |
| 8. | Case study – creating a global brand | 1 |  |  | Predavaonica |
| 9. | Building relationships | 1 |  |  | Predavaonica |
| 10. | Listening – business partnerships  | 1 |  |  | Predavaonica |
| 11. | Multy word verbs | 1 | 1 |  | Predavaonica |
| 12. | Case study – building customer loyalty  | 1 |  |  | Predavaonica |
| 13. | Doing business internationally | 1 | 1 |  | Predavaonica |
| 14. | Success* Vocabulary - prefixes
* Listening and reading – profile: Carlos Slim
* Present and past tenses
 | 1 | 1 | 1 | Predavaonica |
| 15. | Job satisfaction* Synonyms and word-building
* Reading – Marriotts Hotels International
* Passives
 | 1 | 1 |  | Predavaonica |
| 16. | Case study – just good friends? | 1 |  |  | Predavaonica |
| 17. | RiskInternationalisation – risk or opportunity?Adverbs of degreeWorking in new markets | 1 | 1 |  | Predavaonica |
| 18. | Management styles* Management qualities - prefixes
* Text reference

  | 1 |  |  | Predavaonica |
| 19. | Case study – Selig and Lind | 1 |  |  | Predavaonica |
| 20. | Team building* Building successful teams
* Modal perfect
* Motivating the sales team
 | 1 |  |  | Predavaonica |
| 21. | Raising finance* Financial terms
* Dependent prepositions

Managing international teams | 1 |  |  | Predavaonica |
| 22. | Customer service – complaints* gerunds

case study: Hurrah Airlines | 1 | 1 |  | Predavaonica |
| 23. | Crisis management* handling crisis
* conditionals

  | 1 | 1 |  | Predavaonica |
| 24. | Mergers and acquisitions* Vocabulary – describing mergers and acquisitions
* Reading – Green targets

Prediction and probability | 2 |  |  | Predavaonica |
| 25. | Revision files units 1 - 12 | 1 | 1 | 1 | Predavaonica |
|  | UKUPNO SATI NASTAVE | 40 |  |

Oblici nastave: P=predavanja; V=vježbe; S=seminari, SP= stručna praksa

**2. Obveze studenata te način polaganja ispita i način ocjenjivanja**

Uvjet za polaganje kolegija je redovito pohađanje predavanja, vježbi i seminara, te ostvareno pravo potpisa na kraju semestra. Kako bi student ostvario pravo na potpis, ne smije imati više od 20% izostanka s predavanja i vježbi, te mora održati prezentaciju na stručnu temu i sastaviti mapu dokumenata izrađenih kao seminarski rad.

Ocjenjivanje pojedinih aktivnosti se provodi prema brojčanom sustavu, prema tablici Kriteriji ocjenjivanja.

Tablica: Kriteriji ocjenjivanja

|  |  |
| --- | --- |
| Ocjena | % usvojenosti ishoda učenja |
| Dovoljan | 60 – 69 % |
| Dobar | 70 – 79 % |
| Vrlo dobar | 80 – 89 % |
| Izvrstan | 90 – 100 % |

|  |  |
| --- | --- |
| Aktivnost koja se ocjenjuje | % |
| 1. Prisustvo i aktivno sudjelovanje na nastavi
 | 5% |
| 1. Pisani ispit
 | 40 % |
| 1. Seminarski rad
 | 20% |
| 1. Prezentacija
 | 15% |
| 1. Usmeni ispit
 | 20% |
| UKUPNO:  | 100% |

Konačna ocjena je suma ocjena svake nastavne aktivnosti pomnoženih s pripadajućim faktorom opterećenja (f) ili izraženo u postotku. Ukoliko student pisani dio ne položi kroz kolokvija, tada polaže pisani ispit koji nosi 45% ukupne ocjene.

Konačna ocjena = (a x 10%) + (b x 40%) + (c x 50%)

 100

**3. Ispitni rokovi i konzultacije**

Ispiti se održavaju tijekom zimskog, ljetnog i jesenskog ispitnog roka najmanje po dva puta, a tijekom semestara jednom mjesečno i objavljuju se na mrežnim stranicama Veleučilišta

Konzultacije za studente održavaju se prema prethodnoj najavi u dogovorenom terminu.

**4. Ishodi učenja**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nakon položenog ispita iz predmeta „Poslovni engleski jezik“, razina B2 student će moći:** | **NAČIN PROVJERE** |
| 1. Argumentirati mišljenja u multikulturalturalnoj komunikaciji s poslovnim partnerima i korisnicima na stranom jeziku | Usmeni ispit |
| 2. **Osmisliti** prijedlog poslovnog plana na stranom jeziku  | Pisani ispit, Prezentacija |
| 3. **Izraditi** prezentaciju za tvrtku, poslovni plan, novi proizvod | Prezentacija |
| 4. Povezati jezične zakonitosti i specifičan vokabular u pisanoj i govornoj produkciji | Usmeni ispit, pisani ispit |

**5. Konstruktivno povezivanje**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **IU\*** | **Nastavne jedinice/načini poučavanja** | **Vrednovanje** | **Vrijeme\*\* (h)** |
| 1. | N.J. 3, 7, 16, 20, 23predavanje, rasprave, samostalni rad/učenje, odgovaranje na pitanja u pisanom obliku,  | Usmeni ispit | 25 |
| 2. | N.J. 2,3,5,6,11,14,15,17,22,24predavanje, rasprave, seminar, samostalni rad/učenje, gramatičke vježbe | Pisani ispit | 35 |
| 3. | N.J. 8, 23,25,12predavanje, rasprave, samostalni rad/učenje, izrada zadatka prema zadanom obrascu | Pisani ispit, Prezentacija | 35 |
| 4. | N.J. 9, 10, 13, 18, 19, 24, 25predavanje, rasprave, seminar, samostalni rad/učenje, izrada prezentacije | Prezentacija | 25 |
| UKUPNO SATI | 120 |

*\* Ishodi učenja*

*\*\* Potrebno vrijeme (h) 1 ECTS = 30 h*

*\*\*\* Nastavne jedinice*

**6. Popis ispitne literature**

a) Obvezna

Cotton; Favley, Kent: Upper Intermediate MARKET LEADER, course book and practice file, Pearson, 2017. (odabrani materijali)

b) Dopunska

David Grant, Jane Hudson and John Hughes (2020.): Business Result Second Edition – Upper Intermediate, Oxford University Press

Emmerson Paul: Business Builder Upper Intermediate, McMillan Publishing

Emmerson, P. (2002) Business Grammar Builder, Macmillan

MacKenzie, I. (2002) English for Business Studies, CUP

Murphy. Essential Grammar in Use (internediate). Cambridge University Press

Powell, M. (2004) New Business Matters. Thomson Heinle.

Powell: In company, second edition, MacMillan, 2009

Strutt, P. (2000) Business Grammar in Usage, Longman

**7. Jezik izvođenja nastave**

Mogućnost izvođenja nastave na engleskom jeziku

Nositelj kolegija:

dr.sc. Valentina Papić Bogadi

U Križevcima, srpanj 2024.