

OPĆE INFORMACIJE			
Naziv predmeta	Poslovni engleski jezik 5		
Studijski program	Studij trgovine		
Status predmeta (O/I)	O		
Semestar	zimski semestar		
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS koeficijent opterećenja studenata		3
	Broj sati nastave (P+V+S)		15 P + 15 V
	Vrijeme i mjesto izvođenja nastave		prema rasporedu – VEVU
	Jezik na kojemu se izvodi kolegij		engleski i hrvatski
Nositelj predmeta	Kabinet	Vrijeme konzultacija	e-mail
dr.sc. Borislav Marušić, prof. v.š.	205	Pon. 15:00 – 16:00 h.	bmarusic@vevu.hr
Suradnici na predmetu	Kabinet	Vrijeme konzultacija	e-mail
-	-	-	-
OPIS PREDMETA			
Ciljevi predmeta			
Ciljevi kolegija su:			
1) upoznati studente s osnovama procesa telefoniranja na engleskome jeziku;			
2) pojasniti značaj slijedećih elemenata poslovnoga telefoniranja na engleskom jeziku: telefoni i brojevi, pokušaj uspostavljanja poziva, uspostavljanje poziva, telefonski upit, telefonska narudžba, dogovaranje, telefonska reklamacija, obrada reklamacije i završavanje poziva;			
3) omogućiti studentima samostalno obavljanje kraćih poslovnih telefonskih razgovora;			
4) upoznati studente s engleskim vokabularom na području različitih kulturološki uvjetovanih obrazaca poslovanja, konkurencije te značenja i uloge novca u suvremenom gospodarstvu;			
5) pojasniti prethodno navedene pojmove u globalnom kontekstu.			
Uvjeti za upis predmeta			
Nema uvjeta za upis predmeta.			
Očekivani ishodi učenja za predmet			
Nakon uspješno završenog kolegija studenti će moći:			
- primjenjivati poslovni vokabular u okviru sadržaja predmeta petog semestra;			
- povezivati globalne procese vezane za kulturološki uvjetovane obrasce poslovanja, konkurenciju te značenje i ulogu novca u suvremenom gospodarstvu;			
- odabrati najbolje izraze s ciljem poslovnoga telefoniranja;			
- obavljati jednostavnije poslovne telefonske razgovore na engleskom jeziku;			
- prosuđivati stil sugovornika na telefonu.			
Sadržaj predmeta			
1. Introductory lecture; Telephoning			
2. Phones and numbers; How can I help you?			
3. Trying to get through and getting through			
4. Making enquiries			
5. Placing an order			
6. Complaints and handling complaints			
7. Making arrangements and ending calls			
8. Teleconferencing & networking			
9. Competition			
10. McDonald's stirs up battle with Starbucks			
11. Money			
12. Business quotes			
13. Business across cultures			
14. Standard Bank overcomes culture shock			

15. Revision					
Vrste izvođenja nastave	X	predavanja			terenska nastava
	X	vježbe			samostalni zadaci
	X	multimedija i mreža			konzultacije
Način vrednovanja i ocjenjivanja					
Oblici praćenja i provjeravanja		usmeno		pismeno	X usmeno i pismeno
Elementi praćenja i provjeravanja	opterećenje u ECTS			udio (%) u ocjeni	
Pohađanje nastave	1			--	
Kolokvij 1	0.6			30	
Pismeni ispit	0.7			35	
Usmeni ispit	0.7			35	
Ukupno	3			100 %	
Način oblikovanja konačne ocjene					
Konačna se ocjena oblikuje prema modelu težinskih ocjena tako da tri navedena elementa praćenja i provjeravanja imaju određeni udio u konačnoj ocjeni.					
Svaki od navedenih elemenata praćenja i provjeravanja se ocjenjuje zasebnom ocjenom koja sukladno gore navedenim postocima predstavlja ukupni udio u konačnoj ocjeni.					
Student može ostvariti maksimalno 100 ocjenskih bodova, što čini 100% ocjene. Ocjena se izračunava na sljedeći način (kolokvij 1 x 0.3) + (pismeni ispit x 0.35) + (usmeni ispit x 0.35).					
Za svaki od navedenih elemenata ocjenjivanja vodi se zasebna evidencija koja je u svakome trenutku dostupna studentima.					
Pohađanjem nastave student ne ostvaruje bodove. Tijekom semestra održat će se jedan kolokvij, koji nosi 30 bodova. Za prolaz na kolokvij potrebno je 50% bodova.					
Na kraju semestra student pristupa pismenome dijelu ispita (za prolaz je potrebno 50% bodova). Usmenome dijelu ispita student može pristupiti ako je položio pisani dio ispita. Ukoliko student nije položio kolokvij tijekom semestra, na pismenome dijelu ispita dodatno piše i dio gradiva koji nije položio.					
Konačna se ocjena temeljem svih prethodno opisanih elemenata praćenja i vrednovanja te sukladno Pravilniku o ocjenjivanju oblikuje na slijedeći način:					
87.5 – 100 boda – izvrstan (5)					
75.5 – 87.4 boda – vrlo dobar (4)					
62.5 – 74.4 boda – dobar (3)					
50 – 62.4 boda – dovoljan (2)					
Ostale informacije relevantne za praćenje rada studenata, vrednovanje i ocjenjivanje					
Studenti su obvezni pohađati 70 % nastave. Studenti ostvaruju pravo na potpis i pravo izlaska na ispit ako ispune uvjet pohađanja nastave od 70 %.					
Obvezna literatura					
1. Naterop, B. Jean & Revell Rod (2019). <i>Telephoning in English</i> . Cambridge: Cambridge University Press					
2. Mascull, Bill (2012). <i>Business Vocabulary in Use – Intermediate</i> . Cambridge: Cambridge University Press					

3. Mascull, Bill (2010). *Market Leader – Intermediate*. Harlow: Pearson Education Limited

Dopunska literatura

1. Smith, David Gordon (2016). *English for Telephoning*. Oxford: Oxford University Press.

Načini praćenja kvalitete

Izvedba predmeta prati se putem anonimne studentske ankete (vrednovanje kvalitete održane nastave).