

**Табела 5.2.** Спецификација предмета  
Спецификацију треба дати за сваки предмет из студијског програма.

<b>Студијски програм : Геодезија-Геоматика</b>
<b>Назив предмета: ПОСЛОВНА КОМУНИКАЦИЈА И МЕНАџМЕНТ У ГЕОДЕЗИЈИ</b>
<b>Наставник/наставници: мр Оливера Васовић Шимшић, дипл. геод. инж.</b>
<b>Статус предмета: Обавезан</b>
<b>Број ЕСПБ: 6</b>
<b>Услов: Нема услова</b>
<p><b>Циљ предмета</b></p> <p>Циљ предмета је постизање знања и вештина неопходних за добру комуникацију у пословним ситуацијама. Преговарање је начин да се разреше конфликти и разлике кроз директну комуникацију, а које настају услед различитих интереса и циљева у пословању. Овладавање методама писане пословне комуникације и вештинама држања презентација, као саставног дела пословне комуникације, од великог је значаја за постизање оптималних резултата пословања. Изучавање стандардне методологије за планирање пројеката и упознавање са теоријским основама менаџмента са применом на пољу геодетске делатности је од велике важности за геодетске инжењере.</p>
<p><b>Исход предмета</b></p> <p>Стицање знања базираног на истраживању и пракси, разумевање техника и вештина комуникација и преговарања, овладавање методама писане комуникације и вештином припреме и држања презентација. Студенти ће овладати методологијом управљања пројектима и разумети најважније принципе и појмове из области менаџмента.</p>
<p><b>Садржај предмета</b></p> <p><i>Теоријска настава</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Дефиниција појмова комуникације и преговарања.</li> <li>• Елементи и врсте комуникације (вербална, невербална, паравелбална); Типови канала комуникације и проблеми у комуникацији.</li> <li>• Стили комуницирања и тешки саговорници. Активно слушање.</li> <li>• Врсте пословне комуникације (непосредна и посредна). Пословно писмо. Пословно облачење.</li> <li>• Проблеми у комуникацији (узроци и природа сукоба, учесници и методе решавања сукоба).</li> <li>• Пословна презентација. Ефикасне презентације у пословању. Креирање презентација.</li> <li>• Преговарање: Елементи преговарања.</li> <li>• Преговарање: Припрема за преговоре, формирање преговарачког тима, развијање вештина преговарања, размена информација и закључивање споразума.</li> <li>• Преговарање: Грешке преговарача, савети за успешне преговоре.</li> <li>• Процес и области менаџмента. Функција и улога менаџмента. Нивои менаџерског деловања.</li> <li>• Менаџмент у државној управи.</li> <li>• Облици и власничка структура привредних друштава.</li> <li>• Дефинисање појма пројекта, инвестициони и инфраструктурни пројекти у геодезији.</li> <li>• Учесници у реализацији пројеката. Фазе у реализацији пројекта са становишта инвеститора и извођача. Процес планирања, оснивање и обухват. Управљање пројектним тимовима.</li> </ul> <p><i>Практична настава</i></p> <p>Нема.</p>
<p><b>Литература</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ В. Филиповић, М. Костић, С. Прохаска: "Односи с јавношћу", ФОН, Београд, 2003.</li> <li>▪ В. Цветановић: "Култура пословног комуницирања", Обележја, Школска књига, Београд, 1999.</li> <li>▪ Fisher R., Ury W., Paton B.: "Getting to Yes, Negotiating Agreement Without Giving In", Random House Business Book, London, 1999.</li> <li>▪ В. Стевановић: "ECDL Modul 6 - Presentacije", Službeni glasnik, Beograd, 2012.</li> <li>▪ З. Госпавић: "Менаџмент у геодезији", Грађевински факултет, Београд, 2010.</li> </ul>

<b>Број часова активне наставе</b>	<b>Теоријска настава: 2</b>	<b>Практична настава: 0</b>	
<b>Методe извођења наставе:</b>			
Предавања: Теме се обрађују према редоследу наведеном у садржају предмета. Студенти активно учествују у настави кроз израду презентације на задату тему, семинарског рада и анализе студије случаја (Case study).			
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	поена	<b>Завршни испит</b>	поена
активност у току предавања	<b>10</b>	писмени испит	
семинарски рад	<b>30</b>	усмени испит	<b>30</b>
презентација	<b>30</b>	.....	