

**FAKULTET ZA KULTURU I MEDIJE – FKM
FAKULTET ZA POSLOVNE STUDIJE – FPS
GEOEKONOMSKI FAKULTET – GEF
(OSNOVNE AKADEMSKE STUDIJE -OAS, OSNOVNE STRUKOVNE STUDIJE - OSS)**

Predmet: INTERKULTURNI MENADŽMENT – IVg.

NAČIN POLAGANJA ISPITA PREKO KOLOKVIJUMA

- **Predmetni profesor: Doc. dr Snežana Berić**
- **Konsultacije: utorak 16-18h , kabinet 72, M.Tolbuhina 8**
- **Email: sberic@megatrend.edu.rs**
- **Literatura: Jovanović M.: Interkulturni izazovi globalizacije, Megatrend univerzitet, Beograd ; dodatna priložena literatuera u toku predavanja**

POLAGANJE ISPITA PREKO KOLOKVIJUMA:

- **ISPIT JE POLOŽEN POSTUPKOM SABIRANJA BODOVA (KOMPJUTER IZVODI PROSEČAN BROJ BODOVA I KONAČNU OCENU) SA SVIH KOLOKVIJUMA, SEMINARSKOG RADA (samo sa odbranjenim seminarskim radom smatra se da je ispit preko kolokvijuma položen), I ANGAŽOVANJA NA PREDAVANJIMA I VEŽBAMA.**
- **NAPOMENA: NA POLAGANJE KOLOKVIJUMA OBAVEZNO PONETI INDEKS I LIČNU KARTU (BEZ TIH DOKUMENATA NE MOŽETE POLAGATI KOLOKVIJUME, KAO NI ISPIT).**

MAKSIMALAN BROJ BODOVA JE 100 – OCENA 10

MINIMALNI BROJ BODOVA JE 51 – OCENA 6

OSTALE OCENE SE IZVODE BODOVANJEM NA SLEDEĆI NAČIN

BROJ POENA NA ISPITU	OCENA
91-100	10
81-90	9
71-80	8
61-70	7
51-60	6

RASPORED POLAGANJA KOLOKVIJUMA – SALA A1 (UVEK ISTO VREME I SALA)

- KOLOKVIJUM I 4.3.2019. (DO NEMAČKE 1-47 STR.)**
- KOLOKVIJUM II 1.4.2019. (OD NEMAČKE DO ŠPANIJE 47-101 STR.)**
- KOLOKVIJUM III 13.5.2019. (OD ŠPANIJE DO KINE 101-177 STR.)**
- KOLOKVIJUM IV 3.6.2019. (OD 177 STR. – DO KRAJA KNJIGE)**

I GRUPA - FAKULTET ZA KULTURU I MEDIJE - OD 15.00 - 16.00h
II GRUPA - FAKULTET ZA POSLOVNE STUDIJE - OD 16.00 - 16.40h
III GRUPA - GEOEKONOMSKI FAKULTET - OD 16.40 - 17.25h

INTERKULTURNI MENADŽMENT – osnovne informacije

- **NAČIN OCENJIVANJA ZNANJA STUDENTA: 3. KOLOKVIJUMA + 4. KOLOKVIJUM (PREDROK): SVAKI KOLOKVIJUM MAX 10 BODOVA (MAX BROJ BODOVA NA KOLOKVIJUMU JE 10, MIN. 6 BODOVA)**
- Kolokvijumi su u obliku testa sa pitanjima na zaokruživanje i kompletnim pisanim odgovorima.
- Zaključna ocena se dobija uz pomoć prosečne ocene sa kolokvijuma i obavezne odbrane seminarskog rada.
- **Rezultati kolokvijuma se objavljuju na sajtu vašeg fakulteta na Oglasnoj tabli na delu gde piše „Rezultati kolokvijuma“, a vezano za IVg.il ovaj predmet. Studenti koji žele da pogledaju rad sa kolokvijuma, mogu se obratiti asistentu u roku od nedelju dana posle objavljivanja rezultat kolokvijuma u vreme konsultacija predmetnog asistenta. Posle ovog roka, smatraćemo da studenta ne interesuje dalje polaganje kolokvijuma i da se orijentisao na drugi način polaganja – da ide na ispit u nekom od narednih ispitnih rokova.**
- **Studenti koji ne polože prvi kolokvijum ne idu dalje.** Minimalan broj bodova za prolazak na kolokvijumu je 6. a maksimalan broj je 10 bodova. Kolokvijumi sadrže 10 pitanja na dopunu, zaokruživanje i kompletno pisane odgovore. Da bi se polagao drugi kolokvijum mora se položiti prvi, da bi se polagao treći mora se položiti drugi i da bi polagao četvrti – mora se položiti treći kolokvijum.
- **Za sva pitanja oko kolokvijuma – nedoumice posle objave rezultata, promeni termina za rad kolokvijuma, obratiti se asistentu mailom (u slučaju zaposlenih: doneti asistentu kopiju potvrde o zaposlenju; ili lečenju u nekoj zdravstvenoj ustanovi; kao opravdanje zbog izostanka u redovnom terminu), usled drugih neodložnih situacija: bolesti, sprečenosti zbog putovanja, drugih obaveza i slično.**
- **Za sva pitanja u vezi predmeta i polaganja ispita, obratiti se predmetnom profesoru u vreme konsultacija.**
- **Konsultacija nema u vreme ispitnih rokova, osim ako se unapred ne dogovorite sa profesorom ili asistentom.**
- **Molim sve kolege, da pre nego polaze na fakultet, UVEK pogledaju sajt i obaveštenja na Oglasnoj tabli, jer se može desiti da se neka predavanja ili konsultacije za taj dan iznenada pomeraju – zbog nepredviđenih okolnosti, ili**

nekim dodatnih predavanja stranih gostiju ili svečanosti, koje se odvijaju u zgradi Univerziteta Megatrend.

- Na formiranje zaključene ocene utiče prisustvo i interaktivno učešće studenata na predavanjima i vežbama.

CILJ PREDMETA:

Cilj predmeta je ukazati da se veliki broj poslovnih aktivnosti u savremenim uslovima poslovanja rasprostire van okvira matične zemlje što je doskora bilo uobičajeno samo za velike kompanije. Različiti kulturni sistemi uslovljavaju i različite stilove menadžmenta i treba imati u vidu da u toku realizacije poslovnih aktivnosti menadžeri ne mogu izbeći svoje kulturne pretpostavke. Uspešno poslovanje i na drugim tržištima, van okvira matične zemlje, znači u potpunosti se upoznati sa poslovnom kulturom drugih zemalja tj. specifičnostima menadžmenta.

ISHOD PREDMETA:

Sposobnost brzog prepoznavanje i uvažavanja faktora kulture koji utiče na uspešnost poslovanja u uslovima globalizacije.

Osposobljavanje studenata da u toku realizacije poslovnih aktivnosti van matične zemlje uvažavaju faktor kulture, odnosno da upoznaju druga poslovna pravila i da se pripreme da poštuju različitosti na koje nailaze kada posluju sa pripadnicima drugih kultura. Sposobnost povezivanja kulture i menadžmenta tj. specifičnosti upravljanja.

PLAN RADA: Teorijska nastava

1. Uvodno predavanje 2. Kultura i menadžment; Naučna i tehnološka revolucija i uticaj na kulturu; Savremeni tokovi poslovanja 3. Uspešna komunikacija, pregovaranje i uvažavanje kulture, kulturne dimenzije 4. Interkulturalni aspekti globalne utakmice 5. Poslovna kultura: Nemačka, Austrija, Švajcarska 6. Poslovna kultura: Francuska 7. Poslovna kultura: Italija, Portugalija 8. Poslovna kultura: Španija 9. Poslovna kultura: Ujedinjeno kraljevstvo, Republika Irska 10. Poslovna kultura: Holandija, Finska, Danska, Rusija 11. Poslovna kultura: Japan, Kina 12. Poslovna kultura: Kina, Kinesko-japanski interkulturalni odnosi; Azijsko-pacifički menadžment 13. Poslovna kultura: Indija, Arabijski Bliski istok, SAD 14. Poslovna kultura: Meksiko, Izrael 15. Ključ uspešne saradnje, sumiranje rezultata, provera znanja i dogovor za ispit

Praktična nastava: Vežbe, Studije slučaja: Problem, Rešenje, Rezultati i pouke iz slučaja.

*** U NASTAVKU TEKSTA JE PROTOKOL IZRADE SEMINARSKOG RADA ***

UPUTSTVO ZA IZRADU SEMINARSKOG RADA (sem.rad se brani u terminu vežbi)

Opšta uputstva:

Tema rada je pisani rad o nekoj zemlji koje nema u knjizi ili institucija kulture (kulturni centri stranih zemalja u Republici Srbiji, ili kulturni centri Republike Srbije u inostranstvu), ili o stranim institucijama platnog prometa (banke, agencije i sl.), a koje obrađuju temu poslovne kulture i menadžmenta.

Seminarski rad se brani u terminu vežbi najkasnije do 20.5.2019., a u dogovoru sa asistentom. Izlaganje seminarskog rada treba da traje do 7min. (kako rad sadrži 12 strana, to je sasvim dovoljno). Kao materijal za rad, uzeti samo relevantne podatke iz literature, iz određenih ustanova koje se obrađuju u radu, relevantne podatke sa internet strana, intervjuja, časopisa, ličnih intervjuja sa osobama iz institucija koje se istražuju i slično.

Elementi i oblik seminarskog rada

1. Protokol:

- Naslovna strana (1 strana)
- Sadržaj (1 strana)
- Sadržina rada (12 strana)
- Literatura i izvori (1 strana)

2. Oblik seminarskog rada:

- Zahtevano pismo je: Times New Roman, font 12
- Razmak: 1,5 red
- Poravnanje: obostarno
- Sve ivice: 2,5 cm
- Naslovi: **Times New Roman, veličina 12 pt, bold**

3. Naslovna strana mora sadržati:

- Naslov seminarskog rada,
- Naziv fakulteta, naziv predmeta, godina predmeta,
- Ime i prezime profesora/mentora,
- Ime i prezime studenta, broj indeksa/g., mesto i datum izrade rada.

4. U **sadržaju**: prikazati naslove i podnaslove sa označenim stranama (primer: pogledati knjigu iz koje spemate predmet).

5. Sadržaj rada podeliti na tri celine:

- I - Uvod, gde predstavljate temu, svrhu i ciljeve rada,
- II - Jezgro, gde predstavljate relevantne podatke i analizu izabrane teme,
- III - Zaključak, gde opisujete šta ste ustanovili, utiske, predloge, poređenja...

6. Literatura:

- Knjige o zemljama ili ustanovama koje su odabrane kao tema (biblioteka...);
- Ambasade, konzulati, kulturne ustanove – muzej, galerija i sl. ;
- Internet izvori, časopisi..., Intervjui...

