

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

OPĆE INFORMACIJE O STUDIJSKOM PROGRAMU I IZMJENAMA I/ILI DOPUNAMA				
1. Naziv studijskoga programa	Specijalistički diplomski stručni studij Trgovinsko poslovanje			
2. Nositelj studijskoga programa	Veleučilište u Požegi			
3. Tip studijskoga programa	Stručni studijski program <input checked="" type="checkbox"/>			
4. Razina studijskoga programa	Stručni studij <input type="checkbox"/>	Specijalistički diplomski stručni studij <input checked="" type="checkbox"/>		
5. Način izvođenja studijskoga programa	Klasični <input checked="" type="checkbox"/>	Mješoviti (klasični + <i>on line</i>) <input type="checkbox"/>	<i>On line</i> u cijelosti <input type="checkbox"/>	
6. Stručni naziv po završetku studija	Stručni specijalist ekonomije			
7. Ukupni broj ECTS bodova	Prije promjene	120	Poslije promjene	120
8. Preslika dopusnice za studijski program (dostaviti u prilogu)				
9. Opseg izmjena i/ili dopuna studijskog programa	Broj ECTS bodova nepromijenjenog dijela programa:		101	
	Broj ECTS bodova promijenjenoga dijela programa:		19	
10. Redni broj izmjena i/ili dopuna studijskoga programa	2	11. Procjena postotka izmjena i/ili dopuna studijskoga programa		manje od 20% <input checked="" type="checkbox"/> više od 20% <input type="checkbox"/>

Što se mijenja/što se nadopunjuje	Broj ECTS bodova kolegija koji se mijenja	Prije promjene	Poslije promjene	Obrazloženje promjene
Upravljanje poslovnim procesima	1	ECTS 6	ECTS 5	Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Promjena ECTS bodova				
Revidiranje ishoda učenja kolegij		<ol style="list-style-type: none"> 1. opisati faze upravljanja poslovnim procesima u poduzeću 2. oblikovati poslovnu strategiju upravljanja poslovnim procesima 3. utvrditi sposobnost poduzeća za uvođenje koncepta upravljanja poslovnim procesima 4. utvrditi model poslovnih procesa koji najbolje odgovara zadanim uvjetima poslovanja 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definirati Upravljanje poslovnim procesima 2. Identificirati faze redizajna poslovnih procesa 3. Oblikovati BPR poslovnu strategiju 4. Utvrditi sposobnost poduzeća za uvođenje novih poslovnih procesa 5. Utvrditi profitabilnost klijenata 6. Analizirati upravljanje poslovnih procesa u okružju razvoja informacijskih sustava 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		5. analizirati grafičke metode za modeliranje poslovnih procesa		
Upravljanje poslovnim procesima - seminar Revidiranje ishoda učenja kolegij	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. opisati faze upravljanja poslovnim procesima u poduzeću 2. oblikovati poslovnu strategiju upravljanja poslovnim procesima 3. utvrditi sposobnost poduzeća za uvođenje koncepta upravljanja poslovnim procesima 4. utvrditi model poslovnih procesa koji najbolje odgovara zadanim uvjetima poslovanja 5. analizirati grafičke metode za modeliranje poslovnih procesa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definirati Upravljanje poslovnim procesima 2. Identificirati faze redizajna poslovnih procesa 3. Oblikovati BPR poslovnu strategiju 4. Utvrditi sposobnost poduzeća za uvođenje novih poslovnih procesa 5. Utvrditi profitabilnost klijenata 6. Analizirati upravljanje poslovnih procesa u okruženju razvoja informacijskih sustava 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Logistika trgovinskog poslovanja Promjena ECTS bodova	2	ECTS 6	ECTS 4	Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Revidiranje ishoda učenja kolegij		<ol style="list-style-type: none"> 1. obrazložiti ulogu logistike kao aktivnosti unutar trgovinskog poslovnog procesa 2. usporediti vrste logistike u tercijarnoj logistici 3. kategorizirati vrste posrednika u funkciji operatora logističkih pothvata 4. izmjeriti učinkovitost pojedinih vrsta logistike 5. argumentirati troškovnu komponentu logističkog procesa 6. interpretirati modele optimalizacije globalnih logističkih sustava 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Obrazložiti ulogu logistike kao aktivnosti unutar trgovinskog poslovnog procesa. 2. Kategorizirati vrste posrednika u funkciji operatora logističkih pothvata 3. Izmjeriti učinkovitost pojedinih vrsta logistike 4. odabrati strategije veleprodajnog i maloprodajnog poslovanja i poslovne strategije za unapređenje logističkih procesa u unutarnjoj i vanjskoj trgovini, 5. Usporediti vrste logistike u tercijarnoj logistici 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

			<ul style="list-style-type: none"> 6. Argumentirati troškovnu komponentu logističkog procesa 7. Interpretirati i kritički prosuđivati utjecaj logistike trgovinskog poslovanja na poslovni rezultat. 	
<p>Logistika trgovinskog poslovanja - seminar Revidiranje ishoda učenja kolegij</p>	0	<ul style="list-style-type: none"> 1. obrazložiti ulogu logistike kao aktivnosti unutar trgovinskog poslovnog procesa 2. usporediti vrste logistike u tercijarnoj logistici 3. kategorizirati vrste posrednika u funkciji operatora logističkih pothvata 4. izmjeriti učinkovitost pojedinih vrsta logistike 5. argumentirati troškovnu komponentu logističkog procesa 6. interpretirati modele optimalizacije globalnih logističkih sustava 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Obrazložiti ulogu logistike kao aktivnosti unutar trgovinskog poslovnog procesa. 2. Kategorizirati vrste posrednika u funkciji operatora logističkih pothvata 3. Izmjeriti učinkovitost pojedinih vrsta logistike 4. odabrati strategije veleprodajnog i maloprodajnog poslovanja i poslovne strategije za unapređenje logističkih procesa u unutarnjoj i vanjskoj trgovini, 5. Usporediti vrste logistike u tercijarnoj logistici 6. Argumentirati troškovnu komponentu logističkog procesa 7. Interpretirati i kritički prosuđivati utjecaj logistike trgovinskog poslovanja na poslovni rezultat. 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Veleprodajno i maloprodajno poslovanje Promjena ECTS bodova</p>	1	ECTS 7	ECTS 6	<p>Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru</p>
<p>Revidiranje ishoda učenja kolegij</p>		<ul style="list-style-type: none"> 1. valorizirati ulogu i ciljeve trgovine i trgovinskog poslovanja u gospodarstvu zemlje 2. razlikovati i definirati funkcije trgovine i tipologiju maloprodajnih objekata te prodajna tržišta i tržišta kupaca 3. utvrditi pravce razvoja menadžmenta trgovine 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Argumentirati važnost ciljeva trgovine i trgovinskih poslovnih procesa u gospodarstvu zemlje (7. razina) 2. Interpretirati funkcije trgovine te tipične trgovinske poslovne procese (6. razina) 3. Argumentirati upravljanje i razvoj te strateški razvoj u maloprodaji i veleprodaji (7. razina) 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i</p>

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 4. interpretirati značaj trgovine i trgovinskih institucija 5. primijeniti praktična znanja iz strateškog planiranja i organizacije maloprodajnog poslovanja 6. raspolagati konkretnim znanjima o marketinškoj koncepciji trgovinskog poslovanja 7. obrazložiti značaj poslovnih procesa u trgovini 8. objasniti poslovne procese i tehnike izvršenja veleprodajnih trgovačkih transakcija preispitati ponašanje potrošača u maloprodaji 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Utvrditi ulogu i kategorizaciju maloprodajnih i veleprodajnih poslovnih jedinica (6. razina) 5. Raspolagati konkretnim znanjima o marketinškoj koncepciji trgovinskog poslovanja (7. razina) 6. Utvrditi pravce razvoja menadžmenta i kontrolinga u području trgovine (7. razina) 7. Interpretirati skladišno poslovanje i upravljanje zalihama u veleprodaji i maloprodaji (6. razina) 	ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
<p>Veleprodajno i maloprodajno poslovanje - seminar Revidiranje ishoda učenja kolegij</p>	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. valorizirati ulogu i ciljeve trgovine i trgovinskog poslovanja u gospodarstvu zemlje 2. razlikovati i definirati funkcije trgovine i tipologiju maloprodajnih objekata te prodajna tržišta i tržišta kupaca 3. utvrditi pravce razvoja menadžmenta trgovine 4. interpretirati značaj trgovine i trgovinskih institucija 5. primijeniti praktična znanja iz strateškog planiranja i organizacije maloprodajnog poslovanja 6. raspolagati konkretnim znanjima o marketinškoj koncepciji trgovinskog poslovanja 7. obrazložiti značaj poslovnih procesa u trgovini 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Argumentirati važnost ciljeva trgovine i trgovinskih poslovnih procesa u gospodarstvu zemlje (7. razina) 2. Interpretirati funkcije trgovine te tipične trgovinske poslovne procese (6. razina) 3. Argumentirati upravljanje i razvoj te strateški razvoj u maloprodaji i veleprodaji (7. razina) 4. Utvrditi ulogu i kategorizaciju maloprodajnih i veleprodajnih poslovnih jedinica (6. razina) 5. Raspolagati konkretnim znanjima o marketinškoj koncepciji trgovinskog poslovanja (7. razina) 6. Utvrditi pravce razvoja menadžmenta i kontrolinga u području trgovine (7. razina) 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 8. objasniti poslovne procese i tehnike izvršenja veleprodajnih trgovačkih transakcija 9. preispitati ponašanje potrošača u maloprodaji 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Interpretirati skladišno poslovanje i upravljanje zalihama u veleprodaji i maloprodaji (6. razina) 	
Poslovna etika				Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Promjena ECTS bodova	1	ECTS 5	ECTS 4	
Revidiranje ishoda učenja kolegij		<ol style="list-style-type: none"> 1. Kritički sustavno valorizirati pristupe utemeljenju norme moralnosti 2. Procijeniti, izabrati i opravdati etičnu odluku u konkretnom etičkom slučaju u poslovanju poduzeća, 3. Predvidjeti moguće etičke slučajeve u poslovanju poduzeća, 4. Riješiti temeljne etičke dileme u poslovnom okružju poduzeća, 5. Planirati i provesti svoje poslovanje utemeljeno na etičkim standardima i načelima, 6. Pripremiti i primijeniti temeljni etički kodeks u poslovanju poduzeća, 7. Implementirati temeljna etička načela u poslovanju, 8. Koristiti pravila i etiku bontona u poslovnim odnosima, 9. Proširiti prihvaćanje i djelovanje u skladu s temeljnim etičkim načelima na svoje interesne dionike, 10. Prepoznati i vrjednovati ulogu poslovne etike s obzirom na poštivanje potreba okružja u kojem se djeluje 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kritički sustavno valorizirati pristupe utemeljenju norme moralnosti 2. Izraditi etički kodeks poduzeća 3. Primijeniti pravila komunikacijske etike - poslovnog bontona u poslovnim odnosima 4. Implementirati temeljna etička načela u poslovanje poduzeća 5. Riješiti temeljne etičke dileme u poslovnom okružju poduzeća 6. Proširiti prihvaćanje i djelovanje u skladu s temeljnim etičkim načelima na svoje interesne dionike 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Poslovna etika - seminar	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kritički sustavno valorizirati pristupe utemeljenju norme moralnosti 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kritički sustavno valorizirati pristupe utemeljenju norme moralnosti 2. Izraditi etički kodeks poduzeća 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

<p>Revidiranje ishoda učenja kolegij</p>		<ol style="list-style-type: none"> 2. Procijeniti, izabrati i opravdati etičnu odluku u konkretnom etičkom slučaju u poslovanju poduzeća, 3. Predvidjeti moguće etičke slučajeve u poslovanju poduzeća, 4. Riješiti temeljne etičke dileme u poslovnom okružju poduzeća, 5. Planirati i provesti svoje poslovanje utemeljeno na etičkim standardima i načelima, 6. Pripremiti i primijeniti temeljni etički kodeks u poslovanju poduzeća, 7. Implementirati temeljna etička načela u poslovanju, 8. Koristiti pravila i etiku bontona u poslovnim odnosima, 9. Proširiti prihvaćanje i djelovanje u skladu s temeljnim etičkim načelima na svoje interesne dionike, 10. Prepoznati i vrjednovati ulogu poslovne etike s obzirom na poštivanje potreba okružja u kojem se djeluje 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Primijeniti pravila komunikacijske etike - poslovnog bontona u poslovnim odnosima 4. Implementirati temeljna etička načela u poslovanje poduzeća 5. Riješiti temeljne etičke dileme u poslovnom okružju poduzeća 6. Proširiti prihvaćanje i djelovanje u skladu s temeljnim etičkim načelima na svoje interesne dionike 7. Demonstrirati prezentacijske vještine 8. Demonstrirati vještinu izrade seminarskog rada 	<p>studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Novi obvezni kolegij Primjena statističkih metoda u trgovini Broj ECTS bodova</p>			<p style="text-align: center;">ECTS 5</p>	<p>Sukladno satnici održavanja nastave i vježbi te obuhvatu sadržaja kolegija I opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru</p>
<p>Ishodi učenja kolegija</p>			<ol style="list-style-type: none"> 1. Preispitati svojstva i povezanost podataka 2. Izabrati odgovarajuću statističku metodu kod odlučivanja 3. Izgraditi model koristeći statistički alat R 4. Predvidjeti kretanje vrijednosti varijabli uz pomoć statističkih metoda 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i</p>

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

				ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Ekonomika trgovinskog poduzeća Izborni kolegiji u mirovanju				Kolegij u mirovanju prije ove revizije studijskog programa
Informacijski sustav trgovinskog poduzeća (izborni kolegij) Revidiranje ishoda učenja kolegija	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. definirati informacijski sustav, svrhu i funkcije informacijskog sustava, 2. prepoznati što je informacijski sustav određenog poduzeća/tvrtke i što ga čini, 3. objasniti način upravljanja informacijskim sustavom u poduzeću, 4. samostalno objasniti primjer jednog informacijskog sustava poduzeća koji nas okružuje, 5. objasniti ključne poslovne funkcije trgovinskog poduzeća. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Procijeniti što je informacijski sustav određenog poduzeća/tvrtke i koji su njegovi osnovni dijelovi (razina 4) 2. Primijeniti metode i alata za zaštitu sigurnosti i poslovnih podataka (razina 6) 3. Argumentirati načine označavanja proizvoda (razina 6) 4. Samostalno koristiti sustav za upravljanje odnosima s kupcima te sustav za upravljanje voznim parkom (razina 7) 5. kritički vrednovati suvremena informatička rješenja primjenjiva u trgovinskom poslovanju (razina 6) 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Poslovni engleski jezik I (izborni kolegij) Revidiranje ishoda učenja kolegija	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Korektno primijeniti pravila u govornom i pisanom engleskom jeziku. 2. Objasniti gramatičke strukture i principe. 3. Implementirati gramatičke strukture u pismenim vježbama. 4. Demonstrirati pisanje i govor na engleskom jeziku s dovoljnom razinom točnosti i tečnosti. 5. Implementirati gramatičke strukture u pismenim vježbama. 6. Razlikovati relevantne elemente u tekstu. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Odabrati i primijeniti u poslovnom okruženju pojmove iz područja poslovnog engleskog jezika 2. Predvidjeti i primijeniti gramatička pravila u govornom i pisanom poslovnom engleskom jeziku 3. Podržati samostalnu usmenu i pisanu komunikaciju na engleskom jeziku 4. Odabrati, izložiti i samovrednovati prezentaciju 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 7. Ostvariti samostalnu usmenu i pisanu komunikaciju na engleskom jeziku. 8. Sudjelovati aktivno u prethodno najavljenim tematskim raspravama. 9. Pismeno oblikovati sažetak stručnog teksta. 10. Opisati dijagrame, sheme i slike. 		
Poslovni njemački jezik I Izborni kolegiji u mirovanju				Kolegij u mirovanju prije ove revizije studijskog programa
Tržište roba i usluga Promjena ECTS bodova	1	ECTS 7	ECTS 6	Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Revidiranje ishoda učenja kolegija		<ol style="list-style-type: none"> 1. interpretira vrste tržišta u suvremenom svjetskom okruženju 2. obrazlaže značaj trgovinskih organizacija u svijetu 3. preispituje obilježja i stanje na tržištima roba i usluga pojedinih kontinenata, regija i zemalja 4. valorizira značaj prometnica i prijevoza na tržištima 5. utvrđuje specifičnosti turističkih tržišta svijeta i republike hrvatske 6. analizira stanje na internetskom tržištu svijeta potvrđuje značaj vanjske trgovine na aspekte razvoja 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interpretirati vrste tržišta u suvremenom svjetskom okruženju 2. Obrazložiti značaj trgovinskih organizacija u svijetu 3. Preispitati obilježja i stanje na tržištima roba i usluga pojedinih kontinenata, regija i zemalja 4. Valorizirati značaj prometnica i prijevoza na tržištima 5. Utvrditi specifičnosti turističkih tržišta svijeta i Republike Hrvatske. 6. Analizirati stanje na internetskom tržištu svijeta 7. Potvrditi značaj vanjske trgovine na aspekte razvoja 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Tržište roba i usluga - seminar Revidiranje ishoda učenja kolegija	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interpretira vrste tržišta u suvremenom svjetskom okruženju 2. Obrazlaže značaj trgovinskih organizacija u svijetu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interpretirati vrste tržišta u suvremenom svjetskom okruženju 2. Obrazložiti značaj trgovinskih organizacija u svijetu 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.:

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Preispituje obilježja i stanje na tržištima roba i usluga pojedinih kontinenata, regija i zemalja 4. Valorizira značaj prometnica i prijevoza na tržištima 5. Utvrđuje specifičnosti turističkih tržišta svijeta i Republike Hrvatske 6. Analizira stanje na internetskom tržištu svijeta 7. Potvrđuje značaj vanjske trgovine na aspekte razvoja 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Preispitati obilježja i stanje na tržištima roba i usluga pojedinih kontinenata, regija i zemalja 4. Valorizirati značaj prometnica i prijevoza na tržištima 5. Utvrditi specifičnosti turističkih tržišta svijeta i Republike Hrvatske. 6. Analizirati stanje na internetskom tržištu svijeta 7. Potvrditi značaj vanjske trgovine na aspekte razvoja 	<p>poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Upravljanje markama</p> <p>Promjena ECTS bodova</p>	2	ECTS 6	ECTS 4	<p>Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru</p>
<p>Računovodstvo trgovine</p> <p>Promjena ECTS bodova</p>	1	ECTS 6	ECTS 5	<p>Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru</p>
<p>Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. obrazložiti faze računovodstvenog procesa trgovine 2. analizirati poslovne događaje, knjigovodstvene isprave i poslovne knjige poduzetnika u trgovini 3. analizirati financijske izvještaje poduzetnika u trgovini 4. prepoznati i vrjednovati elemente financijskih izvještaja poduzetnika 5. voditi postupak inventure u trgovini 6. objasniti pojam troškova i prijenos troškova poslovanja u trgovini 7. izračunati trošak nabave trgovačke robe i prodajnu cijenu robe 8. odabrati i oblikovati prikladne metode kalkulacije trgovačke robe 9. analizirati tipične poslovne događaje u poslovanju s trgovačkom robom 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Izvršiti obračun i prijenos troškova poslovanja u trgovini (6) 2. Oblikovati prikladne metode kalkulacije trgovačke robe (6) 3. Izvršiti računovodstvenu evidenciju poslovnih promjena u poslovanju s trgovačkom robom u trgovini na malo, trgovini na veliko i trgovini s inozemstvom (razina 6) 4. Interpretirati poslovne događaje, poslovne knjige i financijske izvještaje poduzetnika u trgovini (7) 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		10. izvršiti evidenciju poslovnih događaja u trgovini na malo, trgovini na veliko i trgovini s inozemstvom		
Upravljanje kvalitetom Revidiranje ishoda učenja kolegija	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. kritički prosuđivati značaj primjene kvalitete i sustava kvalitete u suvremenim tržišnim uvjetima. 2. procijeniti razloge usavršavanja područja kvalitete. 3. argumentirati razloge razvoja novih poslovnih orijentacija temeljenih na kvaliteti. 4. procijeniti važnost razvoja sustava temeljenih na kvaliteti. 5. suprotstaviti, kritički prosuđivati i valorizirati temeljne postavke i alate za upravljanje kvalitetom. 6. interpretirati i kritički prosuđivati utjecaj kvalitete na poslovni rezultat. 7. Procijeniti i preporučiti i evaluirati primjenu različitih sustava upravljanja kvalitetom. 8. odabrati i usporediti prikladne alate za upravljanje kvalitetom. 9. poduprijeti primjenu integriranih sustava upravljanja na području upravljanja kvalitetom. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kritički prosuđivati značaj primjene kvalitete i sustava kvalitete u suvremenim tržišnim uvjetima. 2. Procijeniti razloge usavršavanja područja kvalitete. 3. Argumentirati razloge razvoja novih poslovnih orijentacija temeljenih na kvaliteti. 4. Procijeniti važnost razvoja sustava temeljenih na kvaliteti. 5. Suprotstaviti, kritički prosuđivati i valorizirati temeljne postavke i alate za upravljanje kvalitetom. 6. Interpretirati i kritički prosuđivati utjecaj kvalitete na poslovni rezultat. 7. Procijeniti, preporučiti i evaluirati primjenu različitih sustava upravljanja kvalitetom. 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Upravljanje kvalitetom - seminar Revidiranje ishoda učenja kolegija	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. kritički prosuđivati značaj primjene kvalitete i sustava kvalitete u suvremenim tržišnim uvjetima. 2. procijeniti razloge usavršavanja područja kvalitete. 3. argumentirati razloge razvoja novih poslovnih orijentacija temeljenih na kvaliteti. 4. procijeniti važnost razvoja sustava temeljenih na kvaliteti. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kritički prosuđivati značaj primjene kvalitete i sustava kvalitete u suvremenim tržišnim uvjetima. 2. Procijeniti razloge usavršavanja područja kvalitete. 3. Argumentirati razloge razvoja novih poslovnih orijentacija temeljenih na kvaliteti. 4. Procijeniti važnost razvoja sustava temeljenih na kvaliteti. 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 5. suprotstaviti, kritički prosuđivati i valorizirati temeljne postavke i alate za upravljanje kvalitetom. 6. interpretirati i kritički prosuđivati utjecaj kvalitete na poslovni rezultat. 7. Procijeniti,preporučiti i evaluirati primjenu različitih sustava upravljanja kvalitetom. 8. odabrati i usporediti prikladne alate za upravljanje kvalitetom. 9. poduprijeti primjenu integriranih sustava upravljanja na području upravljanja kvalitetom. 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Suprotstaviti, kritički prosuđivati i valorizirati temeljne postavke i alate za upravljanje kvalitetom. 6. Interpretirati i kritički prosuđivati utjecaj kvalitete na poslovni rezultat. 7. Procijeniti,preporučiti i evaluirati primjenu različitih sustava upravljanja kvalitetom. 	suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Izborni kolegij uvršten u obvezni Metode istraživanja tržišta Promjena ECTS bodova	1	ECTS 5	ECTS 4	Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Revidiranje ishoda učenja kolegija		<ol style="list-style-type: none"> 1. Definiranje problema istraživanja; Određivanje projekta istraživanja; Definiranje jedinica analize 2. Vrste istraživanja s osvrtom na istraživanje stranih tržišta; Preliminarno istraživanje, orijentacijsko istraživanje, indikativno istraživanje i stvarno istraživanje tržišta 3. Suvremene metode istraživanja tržišta 4. Analiza izvora podataka s osvrtom na baze podataka, Sekundarni podaci; Primarni podaci; 5. Organizacija istraživanja tržišta unutar poduzeća 6. Specijalizirane organizacije za provedbu istraživanja tržišta 7. Problemi u procesu istraživanja tržišta; Vrste problema; Problemi vrednovanja informacija 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interpretira elemente procesa istraživanja tržišta 2. Obrazlaže suvremene metode istraživanja tržišta 3. Preispituje prednosti i nedostatke pojedinih metoda istraživanja tržišta 4. Odlučuje o važnosti pristupa pravovremenim informacijama i upotrebi informatičkih tehnologija u marketingu 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 8. Analiza i vrednovanje informacija 9. Primjena informatičke podrške i primjena suvremenih informatičkih tehnologija za prikupljanje podataka 10. Presentacija i interpretacija rezultata istraživanja tržišta 		
<p>Izborni kolegij uvršten u obvezni</p> <p>Metode istraživanja tržišta - seminar</p> <p>Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definiranje problema istraživanja; Određivanje projekta istraživanja; Definiranje jedinica analize 2. Vrste istraživanja s osvrtom na istraživanje stranih tržišta; Preliminarno istraživanje, orijentacijsko istraživanje, indikativno istraživanje i stvarno istraživanje tržišta 3. Suvremene metode istraživanja tržišta 4. Analiza izvora podataka s osvrtom na baze podataka, Sekundarni podaci; Primarni podaci; 5. Organizacija istraživanja tržišta unutar poduzeća 6. Specijalizirane organizacije za provedbu istraživanja tržišta 7. Problemi u procesu istraživanja tržišta; Vrste problema; Problemi vrednovanja informacija 8. Analiza i vrednovanje informacija 9. Primjena informatičke podrške i primjena suvremenih informatičkih tehnologija za prikupljanje podataka 10. Presentacija i interpretacija rezultata istraživanja tržišta 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interpretira elemente procesa istraživanja tržišta 2. Obrazlaže suvremene metode istraživanja tržišta 3. Preispituje prednosti i nedostatke pojedinih metoda istraživanja tržišta 4. Odlučuje o važnosti pristupa pravovremenim informacijama i upotrebi unformatičkih tehnologija u marketingu 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Financiranje trgovine (izborni kolegij)</p> <p>Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objasniti značajnost djelatnosti trgovine u ekonomskom razvoju zemlje, 2. Odrediti izvore i modalitete financiranja u trgovačkoj djelatnosti, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utvrditi i argumentirati pokazatelje financijske sposobnosti poduzeća 2. Utvrditi i argumentirati pokazatelje financijske sposobnosti poduzeća 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.:</p>

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Izračunati pokazatelje financijske sposobnosti poduzeća trgovačke djelatnosti 4. Objasniti značajnost kreditne sposobnosti kao i posjedovanje kvalitetnih instrumenata osiguranja prilikom pribavljanja financijskih sredstava, 5. Pravovaljano i pravovremeno djelovati na rizike u poslovanju, 6. Odabrati najbolje modalitete plaćanja/naplate u svom poslovanju 7. Odabrati najbolje modalitete osiguranja plaćanja/naplate u poslovanju s domaćim i inozemnim partnerima 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Predvidjeti najbolje modalitete plaćanja/naplate u trgovinskom poduzeću 4. Predvidjeti i vrednovati modalitete osiguranja plaćanja/naplate u poslovanju s domaćim i inozemnim partnerima 5. Vrednovati značajnost djelatnosti trgovine u ekonomskom razvoju zemlje 	<p>poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
Poslovni engleski jezik II Izborni kolegiji u mirovanju				Kolegij u mirovanju prije ove revizije studijskog programa
Poslovni njemački jezik II Izborni kolegiji u mirovanju				Kolegij u mirovanju prije ove revizije studijskog programa
Elektronička trgovina Promjena ECTS bodova	2	ECTS 6	ECTS 4	Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Revidiranje ishoda učenja kolegija		<ol style="list-style-type: none"> 1. analizirati postojeće web trgovine sa raznih aspekata (model prihoda..) 2. kategorizirati infrastrukturu web trgovina 3. identificirati online aukcije, virtualne zajednice i mobilnu trgovinu, te njihove karakteristike 4. izabrati marketinški pristup i sigurnosne sustave za web trgovinu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. prosuđivati svojstva web trgovine sa raznih aspekata (model prihoda..) 2. preporučiti potrebnu infrastrukturu za funkcioniranje web trgovina 3. preporučiti online aukcije, virtualne zajednice i mobilnu trgovinu, te njihove karakteristike 4. predložiti marketinški pristup i sigurnosne sustave za web trgovinu 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez</p>

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 5. interpretirati zakonsku regulativu na području elektroničke trgovine 6. pripremiti materijale potrebne za prodaju u web trgovini 7. administrirati web trgovinom i svim njenim komponentama 8. koristiti sve podsustave i alternativne alate elektroničke trgovine 	<ol style="list-style-type: none"> 5. predložiti sadržaje elektroničke trgovine usklađene sa zakonskom regulativom 6. pripremiti materijale potrebne za prodaju u web trgovini 7. administrirati web trgovinom i svim njenim komponentama 8. integrirati podsustave i alternativne alate elektroničke trgovine 	suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Upravljanje cijenama				Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Promjena ECTS bodova	1	ECTS 6	ECTS 5	
Revidiranje ishoda učenja kolegija		<ol style="list-style-type: none"> 1. Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena 2. Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena 3. Izrađivati kalkulacije cijena u trgovačkim, uslužnim i proizvođačkim društvima 4. Upravljati cjenovnom politikom poduzeća u promjenjivim tržišnim uvjetima 5. Kritički prosuđivati suvremene modele određivanja cijena proizvoda i usluga 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena. 2. Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. 3. Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena. 4. Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena. 5. Utvrditi efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća 6. Utvrditi utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Vještine prodavanja i pregovaranja				Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Promjena ECTS bodova	1	ECTS 7	ECTS 6	

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

<p>Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Prepoznati i objasniti značaj poslovnog pregovaranja u prodaji. 2. Identificirati i interpretirati motivaciju i potrebe zbog kojih se pokreće pregovarački proces. 3. Navesti i objasniti faze prodajnog procesa. 4. Planirati i organizirati prodajni susret. 5. Valorizirati i organizirati različite pregovaračke taktike. 6. Objasniti smisao, značaj i sadržaj verbalne i neverbalne komunikacije u procesu pregovaranja. 7. Interpretirati parametre pregovaračke situacije. 8. Objasniti i organizirati prodajnu prezentaciju. 9. Identificirati i valorizirati rizike u procesu pregovaranja. 10. Upravljeti procesom prodaje i reagiranjima kupaca. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Argumentirati važnost procesa poslovnog pregovaranja za uspješnost poduzeća 2. Objasniti smisao i značaj verbalne i neverbalne komunikacije u procesu pregovaranja 3. Izraditi plan pregovaranja, odabrati strategiju pregovaranja i koristiti različite pregovaračke taktike 4. Argumentirati važnost prodaje za uspješnost poduzeća 5. Pripremiti i voditi prodajni sastanak i prodajnu prezentaciju 6. Koristiti metode zaključenja i ugovaranja prodaje 7. Rješavati prigovore kupaca pristupom win-win te upravljati postprodajnim zadovoljstvom kupaca 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Izborni kolegij uvršten u obvezni Kvantitativne metode u trgovini Promjena ECTS bodova</p>	<p>1</p>	<p>ECTS 5</p>	<p>ECTS 4</p>	<p>Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru</p>
<p>Stručna praksa I Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>	<p>0</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Navesti dokumentaciju, zakone, pravilnike i propise vezane za instituciju i obavljanje djelatnosti institucije, 2. Opisati formalne i neformalne aktivnosti unutar institucije 3. Asistirati u realizaciji dnevnih poslova 4. Prikazati odvijanje poslovnih procesa, 5. Analizirati formalnu i neformalnu komunikaciju unutar institucije 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Demonstrirati vještinu pronalaženja informacija relevantnih za pojedine zadatke. 2. Demonstrirati sposobnost pronalaženja rješenja u nepoznatoj okolini. 3. Demonstrirati sposobnost predviđanja budućeg poslovanja poslovnog subjekta / institucije s obzirom na promjene 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez</p>

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 6. Izvještavati u pisanom obliku o obavljenom poslu i održanim sjednicama, 7. Napisati dobro strukturirani poslovni izvještaj 8. Predvidjeti utjecaj socijalnih, pravnih, ekonomskih i društvenih normi unutar poslovnog subjekta / institucije, 9. Uskladiti aktivnosti u radu multidisciplinarnog tima. 10. Sintetiziranje i kritička interpretacija prikupljenih podataka tijekom realizacije stručne prakse. 	<p>socijalnih, pravnih, ekonomskih i društvenih normi.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Demonstrirati sposobnost voditelja jednostavnih operativnih poslova. 	<p>suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Vrijednosnice i burzovno poslovanje (izborni kolegij)</p> <p>Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utvrditi glavna obilježja pojedinog financijskog tržišta, 2. Identificirati financijske institucije, 3. Objasniti funkciju tržišta i teorije kamatne stope, 4. interpretirati burzovne indekse i kupoprodajne signale, 5. Analizirati utjecaj vrijednosnica na domaćem i inozemnim tržištima kapitala i novca, 6. Demonstrirati analitičke sposobnosti. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utvrditi glavna obilježja pojedinog financijskog tržišta (R6) 2. Identificirati financijske institucije (R6) 3. Objasniti funkciju tržišta i teorije kamatne stope (R6) 4. Interpretirati burzovne indekse i kupoprodajne signale (R6) 5. Analizirati utjecaj vrijednosnica na domaćem i inozemnim tržištima kapitala i novca (R6) 6. Demonstrirati analitičke sposobnosti (R7) 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Informacijski sustavi potpore odlučivanju (izborni kolegij)</p> <p>Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. definirati pojmove vezane uz donošenje odluka u organizaciji te vrsti i načinima primjene poslovne inteligencije, 2. prepoznati važnost poslovnih informacija u donošenju odluka te načine njihove pohrane u informacijskom sustavu, 3. objasniti problematiku otoka automatizacije te pohrane podataka u informacijskom sustavu, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objasniti problematiku donošenja odluka u poduzeću te vrsti i načinima primjene poslovne inteligencije (R6) 2. Argumentirati razloge korištenja pojedinih oblika metoda rudarenja podataka te ekstrakcije podataka i sustava za data warehousing te strojnog učenja (R7) 3. Razlikovati pojmove i metode poslovne analitike (OLAP, ETL, DSS i slično) (R5) 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

		<ol style="list-style-type: none"> 4. samostalno donijeti odluku o korištenju informatičkih sustava za rudarenje podataka i poslovnu analizu, 5. definirati i opisati metode poslovne analitike te pojmove OLAP, ETL, DSS i slično. 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Samostalno izraditi bazu podataka za poslovne namjene, uključujući unos podataka i izvještaje (R5) 5. Samostalno odabrati metode sortiranja i filtriranja, pivot tablice, te grafičke reprezentacije analiziranih podataka z tabličnim kalkulacijama (R7) 6. Stvoriti bazu podataka, asocijativna pravila i OLAP kocku u poslovnom odlučivanju (R8) 	
Pravo trgovačkih društava Izborni kolegiji u mirovanju				Kolegij u mirovanju prije ove revizije studijskog programa
Upravljanje odnosima s klijentima Promjena ECTS bodova	2	ECTS 6	ECTS 4	Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru
Revidiranje ishoda učenja kolegija		<ol style="list-style-type: none"> 1. definirati upravljanje odnosima s klijentima 2. opisati faze upravljanja odnosima s klijentima 3. oblikovati CRM (customer relationship management) poslovnu strategiju 4. utvrditi sposobnost poduzeća za uvođenje upravljanja odnosima s klijentima 5. utvrditi profitabilnost klijenata 6. analizirati upravljanje odnosom s klijentima u okružju razvoja informacijskih sustava 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definirati Upravljanje odnosima s klijentima 2. Opisati faze Upravljanja odnosima s klijentima 3. Oblikovati CRM (Customer relationship management) poslovnu strategiju 4. Utvrditi sposobnost poduzeća za uvođenje upravljanja odnosima s klijentima 5. Analizirati upravljanje odnosom s klijentima u okružju razvoja informacijskih sustava 	Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.
Poduzetništvo u trgovini Promjena ECTS bodova	2	ECTS 7	ECTS 5	Usklađivanje ECTS sa opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru

QS2-REV-T1-2019. Opis izmjena i/ili dopuna stručnih i specijalističkih diplomskih stručnih studijskih programa

<p>Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Prepoznati i objasniti značaj poduzetništva i poduzetničkog usmjerenja za gospodarski razvoj neke ekonomije. 2. Identificirati i interpretirati pravni i institucionalni okvir kao podršku razvoju poduzetništva u Republici Hrvatskoj. 3. Navesti i objasniti poduzetničke vještine i osobine. 4. Objasniti smisao, značaj i sadržaj poslovnog plana te ga znati primijeniti prilikom pokretanja poslovnog pothvata. 5. Identificirati i valorizirati rizike prilikom pokretanja poslovnog pothvata. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objasniti značaj poduzetništva i poduzetničkih aktivnosti za gospodarski razvoj neke ekonomije. 2. Identificirati i interpretirati pravni i institucionalni okvir kao podršku razvoju poduzetništva u Republici Hrvatskoj. 3. Objasniti poduzetničke vještine i poduzetničke osobine, te ulogu poduzetnika u fazama poduzetničkog ciklusa u djelatnosti trgovine. 4. Objasniti smisao, značaj i sadržaj poslovnog plana te ga znati primijeniti prilikom pokretanja poslovnog pothvata. 5. Identificirati i valorizirati rizike prilikom pokretanja poslovnog pothvata. 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Novi obvezni kolegij Metrika trgovinskog poslovanja Broj ECTS bodova</p>			<p style="text-align: center;">ECTS 4</p>	<p>Sukladno satnici održavanja nastave i vježbi te obuhvatu sadržaja kolegija I opterećenjem studenata u odnosu na broj ECTS po semestru</p>
<p>Ishodi učenja kolegija</p>			<ol style="list-style-type: none"> 1. Prepoznati, uz važnost financijskih pokazatelja uspješnosti, i nefinancijske aspekte trgovinskog poslovanja 2. Analizirati raspoložive podatke o poslovnim mogućnostima i o rezultatima konkurencije. 3. Primijeniti metode predviđanja uz primjenu statističkih i matematičkih metoda. 4. Mjeriti operativnu uspješnosti i utjecaj na financijsku uspješnosti. 5. Izračunati apsolutne i relativne mjere ostvarenih troškova poslovanja, financijskih rezultata, zadovoljstva zaposlenih osoba i kupaca. 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>

			<ol style="list-style-type: none"> 6. Pratiti poslovanje u vremenu. 7. Odlučiti o strategiji na tržištu. 8. Izračunati učinkovitost određenih poslovnih odluka 	
<p>Stručna praksa II Revidiranje ishoda učenja kolegija</p>	0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Opisati formalne i neformalne aktivnosti unutar institucije 2. Asistirati u realizaciji dnevnih poslova 3. Prikazati odvijanje poslovnih procesa, 4. Analizirati formalnu i neformalnu komunikaciju unutar institucije 5. Izvještavati u pisanom obliku o obavljenom poslu, 6. Napisati dobro strukturirani dnevnik stručne prakse 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Demonstrirati vještinu pronalaženja informacija relevantnih za obavljanje formalnih aktivnosti unutar poduzeća 2. Demonstrirati sposobnost pronalaženja rješenja za neometano odvijanje poslovnih procesa 3. Demonstrirati sposobnost analize sadašnjeg poslovanja poslovnog subjekta / institucije s obzirom na promjene socijalnih, pravnih, ekonomskih i društvenih normi 4. Demonstrirati sposobnost voditelja složenih operativnih poslova i upravljanja poslovnim ciklusom 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p>
<p>Revidiranje ishoda učenja na razini cijelog studija</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Primijeniti modele poslovnih procesa koji odgovaraju zadanim uvjetima poslovanja 2. Utvrditi sve faze trgovinskih poslovnih procesa i načela upravljanja trgovinskim poduzećima, u smislu planiranja i samostalnog organiziranja poslovnih procesa u stručnom, organizacijskom, tehnološkom i kadrovskom aspektu 3. Odabrati strategije veleprodajnog i maloprodajnog poslovanja i poslovne strategije za unapređenje logističkih procesa u unutarnjoj i vanjskoj trgovini, 4. Valorizirati metode matematičkog mišljenja nužnih za kvalitetno razumijevanje i modeliranje općih ekonomskih procesa i izračunavanje statističkih parametara. 5. Preispitati temeljna etička pitanja i 	<p>OPĆI ISHODI UČENJA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Oblikovati faze poslovnih procesa unutar funkcijskih organizacijskih dijelova poduzeća usmjeravajući se pri tome prema poslovnoj izvrsnosti. 2. Odabrati optimalan logistički tijekom informacija, energije i dobara (inputa) potpomognuto modernom informacijsko komunikacijskom tehnologijom u svrhu poboljšanja odvijanja trgovinskih procesa, te prosuditi utjecaj elektroničke trgovine u suvremenom poslovanju i argumentirati njezinu primjenu. 3. Preporučiti poduzetničke nastupe na lokalnom i globalnom tržištu roba i usluga s obzirom na postojanje različitih oblika tržišta i tržišnih sektora poznavajući institucionalno pravnu 	<p>Sukladno Pravilniku o postupku unapređivanja studijskog programa, članak 8.: poboljšanje zapisa ishoda učenja pojedinih kolegija i ishoda učenja na razini programa bez suštinskih izmjena u njihovom značenju.</p> <p>Rezultat dubinske analize ishoda učenja studija i povezivanja sa ishodima kolegija</p>

		<p>kategorije u trgovinskom poslovanju i procesu pregovaranja.</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Primijeniti usvojena stručna znanja kroz mogućnost samozapošljavanja ostvarivanjem osobnih poduzetničkih ideja i projekata, izabiranjem strateških opcija otvaranjem vlastite ili obiteljske tvrtke odnosno obrta te brendiranja subjekata 7. Preporučiti suvremene metode istraživanja tržišta i primjene informatičke podrške i suvremenih informatičkih tehnologija za prikupljanje, obradu, prezentaciju i interpretaciju rezultata istraživanja, 8. Obrazložiti razumijevanje trgovinskog režima i vrsta tržišta te primjene zakonske regulative u trgovinskom poslovanju 9. Upravljati računovodstvenim i financijskim metodama u cilju optimalizacije trgovinskog procesa u poduzeću 10. Interpretirati osnovne vještine komuniciranja na stranim jezicima 11. Interpretirati osnovne vještine komuniciranja na njemačkom jeziku 	<p>regulativu i pridržavajući se visoko etičkih principa kreiranih i povezanih na multidisciplinarnim razinama.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Procijeniti važnost financijske politike poduzeća vezano za strategije cjenovnih nastupa, te kritički prosuđivati na temelju financijsko - računovodstvenih izvještaja kao podloge poslovnom odlučivanju u različitim uvjetima donošenja poslovnih odluka. 5. Argumentirano podržati važnost brandinga i suvremenih vještina poslovnog pregovaranja u svrhu ostvarivanja win - win situacija na tržištu. <p>STRUČNI ISHODI UČENJA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Izabrati optimalan poslovni proces s obzirom na dinamičnost tržišta težeći prema poslovnoj izvrsnosti s osobitim naglaskom na ljudske resurse. 2. Argumentirati važnost optimalnog tijeka dobara u međunarodnoj trgovini pridržavajući se institucionalne pravne regulative, te predložiti i formulirati optimalne poslovne strategije na lokalnim i globalnim tržištima. 3. Multidisciplinarno povezati znanja i spoznaje različitih znanstvenih polja te preporuka stručnjaka usmjeravajući se prema poslovnoj izvrsnosti na suvremenom lokalnom i globalnom tržištu. 4. Argumentirati važnost brandinga i pravilnih prodavačko - pregovaračkih tehnika vezano za stvaranje 	
--	--	--	--	--

			<p>korporativnog identiteta i identifikacije i diverzifikacije na tržištu.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Odabrati poduzetničke aktivnosti i odrediti prioritete pri tržišnim nastupima u različitim fazama životnog ciklusa poduzeća. 6. Poduprijeti uvođenje elektroničkog poslovanja u sve faze poslovnih procesa poduzeća, te planirati upravljački informacijski sustav kao neprijeporni element sustava potpora odlučivanju. 7. Stvoriti preduvjete za optimalni tržišni nastup. 8. Odrediti prioritete pri kreiranju financijske politike poduzeća i preispitati aktivnosti financijsko - računovodstvene funkcije kao potpore poslovnom odlučivanju. 9. Pridržavati se odredbi institucionalno pravne regulative na različitim tržištima pridržavajući se etičkih principa s obzirom na različite poslovne običaje na međunarodno robno - novčanom tržištu. 10. Poduprijeti važnost poznavanja stranih jezika na domaćem i međunarodnom tržištu. 	
		<p>Trenutni izborni kolegiji:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Informacijski sustav trgovinskog poduzeća 2. Poslovni njemački jezik I 3. Međunarodno trgovinsko poslovanje 4. Financiranje trgovine 5. Vrijednosnice i burzovno poslovanje 6. Informacijski sustavi potpore odlučivanju 		

		<p>Trenutni kolegiji u mirovanju:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ekonomika trgovinskog poduzeća - TPI17 2. Poslovni strani jezik II: Njemački jezik I - TPI19 3. Poslovni strani jezik II: Engleski jezik II – TPI23 4. Poslovni strani jezik II: Njemački jezik II – TPI23 5. Pravo trgovačkih društava – TPI25 		
		<p>Smanjen je broj ECTS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. semestar za 5 ECTS i uveden novi kolegij koji nosi 5 ECTS 2. semestar za 5 ECTS i jedan izborni kolegij s 5 ECTS uvršten u obvezni kojem je također smanjen broj ECTS s 5 na 4, što je uračunato u ukupnu promjenu od 5 ECTS 3. semestar za 5 ECTS i jedan izborni kolegij s 5 ECTS uvršten u obvezni kojem je također smanjen broj ECTS s 5 na 4, što je uračunato u ukupnu promjenu od 5 ECTS 4. semestar za 4 ECTS i uveden novi kolegij koji nosi 4 ECTS 		