

NAZIV PREDMETA		STRATEGIJE NOVIH POSLOVA				
Kod	EUB215	Godina studija	3.			
Nositelj/i predmeta	Prof. dr. sc. Marina Lovrinčević Izv.prof. dr. sc. Ljiljana Najev Čačija	Bodovna vrijednost (ECTS)	5			
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	26		26	
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	Upoznati studente s temeljnim pojmovima, konceptima i modelima pokretanja novih poslova.					
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Preduvjeti za upis propisani su Statutom Ekonomskog fakulteta, te Pravilnikom o studiju i studiranju.					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<p>Ishod učenja predmeta (razina 6.):</p> <ol style="list-style-type: none"> Osposobljenost za analizu kritičnih elemenata pokretanja novog posla te odlučivanje o pokretanju novog posla. <p>Pojedinačni ishodi učenja (razina 6.):</p> <ol style="list-style-type: none"> Detaljno analizirati novi posao te razlikovati strategiju i posao. Analizirati okruženje za pokretanje novih poslova, identificirati izvore ideja za pokretanje novih poslova i metode za generiranje novih poslova, kao i metoda za evaluaciju ideja. Razlikovati i raščlaniti strategije izvorne inovativnosti, strategije novih vještina, strategije tržišnih noviteta, strategije modifikacije obilježja, strategije kupnje prava, poslovne strategije. Detaljno analizirati i kritički prosuđivati metode i tehnike poslovnog odlučivanja, te primijeniti adekvatne metode i tehnike prilikom pokretanja novog poslovnog poduhvata. Identificirati i izabrati opcije za organiziranje i financiranje novog posla. 					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Predavanja		Vježbe			
	Tema	Sati	Tema	Sati		
	Upoznavanje studenata s konceptom predmeta, literaturom, oblicima provjere znanja, ispitom.	2	Dogovor o načinu realizacije nastave na vježbama. Brainstorming i identifikacija novih poslova. Identifikacija distinktivnih karakteristika novih poslova.	2		
	Definiranje pojmova posao, novi posao, strategija novih poslova.	2	Prezentacije studenata – opis i karakteristike novog posla. Diskusija putem Moodle platforme.	2		
	Izvori ideja za kreiranje novih poslova.	2	Prezentacije studenata – opis i karakteristike novog posla. Diskusija putem Moodle platforme.	2		
	Metode za generiranje ideja i kreiranje novih poslova.	2	Prezentacije studenata – opis i karakteristike novog posla. Diskusija putem Moodle platforme.	2		
	Evaluacija ideja vezanih za kreiranje novih poslova.	2	Tržišni i organizacijski aspekti novog posla.	2		
	Temeljne faze procesa razvoja novih poslova. Prepoznavanje poslovnih prilika. Kreiranje novih poslova.	2	Prezentacije studenata – tržišni i organizacijski aspekti novog posla. Diskusija putem Moodle platforme.	2		

	Okruženje za razvoj novih poslova. Identifikacija prilika i prijetnji u okruženju.	2	Prezentacije studenata – tržišni i organizacijski aspekti novog posla. Diskusija putem Moodle platforme.	2	
	Strategije izvorne inovativnosti. Strategije novih vještina. Strategije tržišnih noviteta.	2	Prezentacije studenata – tržišni i organizacijski aspekti novog posla. Diskusija putem Moodle platforme.	2	
	Strategije modifikacije obilježja. Strategije kupnje prava.	2	SWOT analiza. Definiranje strateškog usmjerenja. Definiranje vizije, misije i ciljeva.	2	
	Odlučivanje o novim poslovima. Čimbenici koji utječu na odlučivanje.	2	Prezentacije studenata – strateške odrednice novog posla. Diskusija putem Moodle platforme	2	
	Modeli i tehnike poslovnog odlučivanja. Uloga informacijskog sustava u odlučivanju.	2	Prezentacije studenata – strateške odrednice novog posla. Diskusija putem Moodle platforme	2	
	Pokretanje novih poslova. Izbor proizvoda ili usluga i njihova komercijalizacija.	2	Prezentacije studenata – strateške odrednice novog posla. Diskusija putem Moodle platforme	2	
	Organizacijski aspekti pokretanja i razvoja novih poslova. Financiranje novih poslova. Upravljanje novim poslovima.	2	Feedback i diskusija o studentskim projektima.	2	
Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti <input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava		<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input checked="" type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input checked="" type="checkbox"/> samoevaluacijski kviz		
Obveze studenata	Kako bi ostvario pravo na potpis student treba prisustvovati na nastavi (predavanja i vježbe) minimalno 50% te sudjelovati u rješavanju 4 (samoevaluacijska) online kviza (min 50%). Uz prisustvo i rješavanje samoevaluacijskih kvizova, potrebno je i aktivno sudjelovanje kroz izradu i prezentaciju tri segmenta projektnog zadatka.				
Praćenje rada studenata (<i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i>):	Pohađanje nastave	1,5	Istraživanje	Praktični rad	1,3
	Ekperimentalni rad		Referat	Samoevaluacijski kviz	0,2
	Esej		Seminarski rad	(Ostalo upisati)	
	Kolokviji		Usmeni ispit	(Ostalo upisati)	
	Pismeni ispit		Projekt	2	(Ostalo upisati)
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	Provjera znanja će se provoditi putem tri zadatka koji zajedno čine samostalni studentski projekt. Kako bi uspješno položio kolegij, student treba izraditi i prezentirati tri segmenta projektnog zadatka, te aktivno sudjelovati u diskusiji o prezentiranim studentskim zadacima.				
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov			Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Vesper, H. K.: <i>New Venture Strategies</i> , Revised edition, Prentice Hall, New Jersey, 1990.				
	Pride, M. W., Hughes, J. R., Kapoor, R. J.: <i>Business</i> , Second edition, Houghton Mifflin Company, Boston, 1988.				
	Barringer, B.: <i>Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures</i> , 2012.				

Dopunska literatura	<p>Buble, Marin (redaktor): <i>Strateški management</i>, Ekonomski fakultet Split, «Sinergija» - Zagreb, Zagreb, 2005.</p> <p>Sikavica, P. et al.: <i>Poslovno odlučivanje</i>, II izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Informator, Zagreb, 1999.</p>		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> • Praćenje pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik) • Nadzor izvođenja nastave (prodekan za nastavu i studentska pitanja) • Analiza uspješnosti studiranja po svim predmetima studija (prodekan za nastavu i studentska pitanja) • Studentska anketa o kvaliteti nastavnika i nastave za svaki predmet studija (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete) • Ispitom koji provodi predmetni nastavnik provjeravaju se svi ishodi učenja predmeta. Periodično se vrši provjera sadržaja ispita, temeljem koje se utvrđuje primjerenost načina provjeravanja ishoda učenja (prodekan za nastavu i studentska pitanja) 		
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	<p>Predviđa se mogućnost gostovanja (maksimalno dva) stručnjaka iz prakse, te odlazak studenata na studijsko putovanje ili posjet poduzeću ili poduzetničkoj potpornoj instituciji.</p>		