

<b>Студијски програм:</b> Економска дипломатија; Финансије и банкарство; Маркетинг; Менаџмент
<b>Назив предмета:</b> Култура, етика и вођење организације
<b>Наставник:</b> проф. др Снежана Пантелић
<b>Статус предмета:</b> Обавезан
<b>Број ЕСПБ:</b> 6
<b>Услов:</b>
<b>Циљ предмета</b> Циљ kolegija je da predstavi studentima osnovne koncepte dva razdvojena područja. Prvo područje predstavljaju koncepti etike, kao što su to dobro, zlo, uloga poslovnosti, rada i novca kroz istoriju. Kroz istorijsku prizmu dolaziistorijski razvoj koncepta.mo do problema današnjice- globalizacije. U tom dijelu predmeta se nešto više ispoljava atenski pronalazak etike i istorijskom razvoju koncepta. U drugom dijelu predmeta studenti se upoznaju sa osnovama vođenja.
<b>Исход предмета</b>
<b>Садржај предмета</b> <i>Теоријска настава</i> Prvi dio (kultura i etika): Osnovni etički pojmovi i dileme, Атенсака етика,,Добро и зло, Етичка начела, Улога вјере у развоју етике, Улога пословности, рада и новца кроз историју до данас, Други дио (вођење): Мотивација и мотивисање: <i>Зашто људи раде</i> , <i>Врсте мотива</i> , <i>мотивацијске теорије</i> , <i>мотивацијски модели</i> , <i>Како уништити мотивацију</i> , <i>Динамика вођења</i> : вођење, састојци вођења, врсте моћи, утицаја, модели вођења, <i>Групе и тимови</i> : основни појмови о групама и тимовима, врсте,развој и процеси у групи, <i>Значење</i> и улога тимова, активности неформалних група, <i>Конфликти</i> и супротности: уопштено о конфликтима и супротностима,. <i>Практична настава</i> Трећи дио (практични задаци), <i>Етика у односима са јавношћу</i> , <i>Конференције</i> , <i>Типови карактера</i> , <i>Врсте темперамента</i> , <i>Најважније особине сарадника и колега</i> , <i>Етичка суштина људских права</i> .
<b>Литература</b>

**Број часова активне наставе**

**Предавања:** 30      **Вежбе:** 30

**Методе извођења наставе**

**Оцена знања (максимални број поена 100)**

<b>Предиспитне обавезе</b>	<b>поена</b>	<b>Завршни испит</b>	<b>поена</b>
активност у току предавања	10	писмени испит	80
активности на вежбама	10	усмени испит	20
презентација пројеката			
колоквијум-и	25 + 25		
семинар-и	30		

**ISPITNA PITANJA:**

1. Појам културе
2. Појам цивилизације
3. Заједничка обележја Европске културе
4. Заједничка обележја Истоцнјачке културе
5. Материјална и духовна култура
6. Елитна култура

7. Masovna kultura
8. Globalna kultura
9. Lokalna kultura
10. Korporativna kultura
11. Poslovna etika
12. Civilizacijski i kulturološki modeli u svetu
13. Korporativni identitet
14. Menadžment u kulturi
15. Kulturne potrebe
16. Preduzetništvo u kulturi
17. Američki poslovni maniri i stilovi ponašanja
18. Japanski poslovni maniri i stilovi ponašanja
19. Evropski poslovni maniri i stilovi ponašanja
20. Pojam etike
21. Moderni pojam etike
22. Temeljni principi etike
23. Problemi i pravci definisanja pojmova dobra i zla
24. Temeljna obeležja u poslovnoj etici
25. Poslovna tajna, poslovni moral, poslovni običaji i etika poslovanja
26. Moralni status korporacija i formalnih organizacija
27. Korporacija kao moralna osoba
28. Korporacija kao moralni delatnik
29. Pojam korporacije: deoničari naspram moralnih akcionara
30. Moralna odgovornost unutar korporacije
31. Moral i društvena provera
32. Korporacijski kodeks
33. Etika čovekove okoline
34. Paradoks Dereka Parfita
35. Dileme poslovnog morala
36. Poslovni bonton
37. Pozdravljanje, upoznavanje, oslovljavanje i tituliranje
38. Savremeno komuniciranje
39. Poslovna korepodencija
40. Pravila za bolju poslovnu saradnju
41. Etički poslovni kodeksi
42. Evropski kodeks profesionalnog ponašanja
43. Područje primene Evropskog kodeksa
44. Osnovni principi Evropskog kodeksa
45. Prezentacija ponude korisnicima
46. Prezentacija ponude posrednicima
47. Posebne obaveze "inicijatora" i "posrednika"
48. Etički kodeks lider brokera EU-A.C.I.
49. Karakteristike upravljanja
50. Karakteristike rukovođenja
51. Stilovi rukovođenja
52. Poželjne osobine direktora

53. Nepoželjne osobine direktora
54. Profil uspešnog direktora – menadžera
55. Stil idealnog menadžera
56. Stilovi lošeg rukovođenja
57. Kako motivisati radnika za rad
58. Šta demotiviše radnike
59. Principi rukovođenja
60. Zlatna pravila demokratskog kompromisa
61. Deset smrtnih grehova u marketingu prema Filipu Kotleru
62. Deset zapovesti efektivnog marketinga
63. Retorika i rukovođenje
64. Pojam i oblici/ novi poslovnog razgovora
65. Funkcije i struktura poslovnog razgovora