

	<b>UČNI NAČRT PREDMETA/COURSE SYLLABUS</b>
<b>Predmet</b>	Mednarodno poslovanje
<b>Course title</b>	International Business

<b>Študijski program in stopnja</b> Study programme and level	<b>Študijska smer</b> Study field	<b>Letnik</b> Academic year	<b>Semester</b> Semester
Upravljanje in poslovanje 1	Upravljanje in poslovanje	3.	5.
Business and Management 1	Business and Management	3 <sup>rd</sup>	5 <sup>th</sup>

**Vrsta predmeta/Course type** modularni/module

**Univerzitetna koda predmeta/University course code**

<b>Predavanja</b> Lectures	<b>Seminar</b> Seminar	<b>Sem. vaje</b> Tutorial	<b>Lab. vaje</b> Laboratory work	<b>Teren. vaje</b> Field work	<b>Samost. delo</b> Individ. work	<b>ECTS</b>
30		30			90	6

**Nosilec predmeta/Lecturer:** dr. Sintija Verstovšek, pred.

**Jeziki/ Predavanja/Lectures:** slovenski/Slovenian

**Languages: Vaje/Tutorial:** slovenski/Slovenian

**Pogoji za vključitev v delo oz. za opravljanje študijskih obveznosti:** **Prerequisites:**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pogoj za vključitev v delo je vpis v 3. letnik študija.</li> <li>• Pred izpitom mora študent pripraviti in predstaviti seminarsko nalogo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The prerequisite for participation is enrolment in the third year of study.</li> <li>• Students should prepare and present their seminar papers before the examination.</li> </ul>
---	---

**Vsebina:**

**Content (Syllabus outline):**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Oprelitev mednarodnega poslovanja, zunanje trgovine in mednarodnega ter globalnega trženja.</i></li> <li>• <i>Globalizacija. Internacionalizacija podjetij.</i></li> <li>• <i>Razvoj svetovno-trgovinskih nazorov. Pristopi osvajanja trga. Strateško trženje.</i></li> <li>• <i>Mednarodna konkurenčnost. Ravni konkurenčnosti.</i></li> <li>• <i>Analiza okolij mednarodnega poslovanja.</i></li> <li>• <i>Pomen trženjskih informacij za mednarodno poslovanje in trženjsko raziskovanje.</i></li> <li>• <i>Mednarodno trženje kot konceptualno in vsebinsko izhodišče zunanje trgovine.</i></li> <li>• <i>Trženjski splet v mednarodnem okolju.</i></li> <li>• <i>Izbira in način vstopa na tuje trge.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Identification of international business, foreign trade and international and global marketing.</i></li> <li>• <i>Globalization. Internationalization of firms.</i></li> <li>• <i>Development of word-trade principles.</i></li> <li>• <i>Approaches to conquer the market. Strategic marketing.</i></li> <li>• <i>International competitiveness. Level of competitiveness.</i></li> <li>• <i>Analysis of international business environments.</i></li> <li>• <i>The importance of marketing information for international business and marketing research.</i></li> <li>• <i>International marketing as a conceptual starting point of foreign trade.</i></li> </ul>
---	---

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Tveganja ob vstopu podjetja na tuji trg.</i></li> <li>• <i>Financiranje mednarodnih poslov.</i></li> <li>• <i>Osnove mednarodnega transporta, špedicije, zavarovanj. Incoterms transportne klavzule.</i></li> <li>• <i>Potek mednarodnega posla in dokumenti.</i></li> <li>• <i>Sestavine kulture in načela komuniciranja v mednarodnem trženju. Etika v mednarodnem poslovanju.</i></li> <li>• <i>Posebnosti mednarodnega trženja storitev in medorganizacijskega trženja.</i></li> <li>• <i>Posebnosti v mednarodnem trženju po območjih.</i></li> <li>• <i>Okolje EU in mednarodno poslovanje.</i></li> <li>• <i>Mednarodni sporazumi, regionalne povezave, strateške povezave in partnerstva, pomen WTO in GATT. Mednarodni sporazumi in povezave.</i></li> <li>• <i>Institucionalizacija mednarodne trgovine in glavne institucije, povezane s spodbujanjem internacionalizacije v Sloveniji.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Marketing mix in international environment.</i></li> <li>• <i>The choice and mode of entry into foreign markets.</i></li> <li>• <i>Risks involved in entering a foreign market.</i></li> <li>• <i>Financing options for international business.</i></li> <li>• <i>Basics of international transport, forwarding, insurance. Incoterms shipping clause.</i></li> <li>• <i>Implementation of international business and documents.</i></li> <li>• <i>Components of culture and communication principles in international marketing. Ethics in international business.</i></li> <li>• <i>Special features of the international marketing of services, inter-organizational marketing.</i></li> <li>• <i>Special features in international marketing by area.</i></li> <li>• <i>EU environment and international business.</i></li> <li>• <i>International agreements, regional connections, strategic alliances and partnerships, the importance of the WTO and GATT.</i></li> <li>• <i>The institutionalization of international trade and the main institutions in Slovenia related to the promotion of internationalization.</i></li> </ul>
---	---

### **Temeljna literatura in viri/Readings:**

#### **Temeljna literatura/Basic literature**

Konda, I. (2012). Mednarodno poslovanje. Novo mesto: Visoka šola za upravljanje in poslovanje: Fakulteta za poslovne in upravne vede.

Ruzzier, M. in Kesič, D. (2011). Izzivi mednarodnega poslovanja. Koper: Fakulteta za management.

#### **Priporočljiva literatura/Recommended literature**

Czinkota, M. R. et al. (2011). International business. Hoboken (N.J): John Wiley & Sons.

Dubrovski, D. (2006). Management mednarodnega poslovanja. Koper: Fakulteta za management.

Hill, C. W. L. (2009). International business: competing in the global market place. New York: McGraw-Hill.

Hollensen, S. (2011). Global Marketing: A Decision Oriented Approach. Harlow: Pearson Education Limited.

Hrastelj, T. in Makovec Brenčič, M. (2003). Mednarodno trženje. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

Hutt, M. D. in Speh T. W. (2010). Business Marketing Management. 10th edition. Mason: South - Western.

Europe 2020 strategy for smart, sustainable and inclusive growth (2014).

**Cilji in kompetence:**

*Učna enota prispeva predvsem k razvoju naslednjih splošnih in specifičnih kompetenc:*

- poznavanje in razumevanje procesov v poslovnem okolju organizacije in sposobnost za njihovo analizo, sintezo in predvidevanje rešitev ter njihovih posledic,
- etična refleksija in zavezanost profesionalni etiki v poslovnem okolju, spoštovanje nediskriminatornosti in multikulturalnosti v organizaciji in njenem (mednarodnem) okolju,
- zmožnost vzpostavljanja in vzdrževanja partnerskega odnosa s sodelavci, z delodajalcem in drugimi uporabniki oz. skupinami (lokalna skupnost, svetovalne službe, gospodarstvo ipd.) ter zmožnost strpnega dialoga,
- sposobnost za reševanje konkretnih delovnih problemov na področju upravljanja in poslovanja z uporabo znanstvenih metod in postopkov;
- koherentno obvladanje temeljnega znanja, pridobljenega pri obveznih predmetih ter sposobnost povezovanja znanja z različnih področij in njegova aplikativna uporaba pri implementaciji v prakso;
- razumevanje splošne strukture družboslovnih ved in povezanost z njenimi poddisciplinami, predvsem ekonomijo, poslovođenjem, poslovnimi, organizacijskimi in humanističnimi vedami (interdisciplinarnost);
- razumevanje in uporaba metod kritične analize in razvoja teorij ter njihova uporaba pri reševanju konkretnih delovnih problemov;
- razvoj veščin in spretnosti pri uporabi znanja na določenem strokovnem področju s pomočjo praktičnega usposabljanja;
- sposobnost uporabe informacijsko-komunikacijske tehnologije in sistemov na področju upravljanja in poslovanja;
- sodelovanje z interesnimi skupinami (dobavitelji, kupci, konkurenco in politiko...).

**Objectives and competences:**

*The learning unit mainly contributes to the development of the following general and specific competences:*

- knowledge and understanding of the processes in the organization's business environment and its capacity for analysis, synthesis and forecasting solutions and their consequences,
- ethical reflection and commitment to professional ethics in the business environment, respecting non-discrimination and multiculturalism in the organization and its (international) environment,
- the ability to establish and maintain a partnership relationship with colleagues, with employers and other users or groups (local community, advisory services, economy, etc.) and the ability of a tolerant dialogue,
- the ability to solve practical problems of working in the field of business and management using scientific methods and procedures;
- a consistent mastery of fundamental knowledge gained in compulsory subjects and the ability to integrate knowledge from different fields and its applicability for implementation in practice;
- understanding the general structure of the social sciences and the relationship with its sub-disciplines, especially economics, management, operational, organizational and humanities (interdisciplinary);
- understanding and application of the critical analysis methods and theories, using them to solve practical working problems;
- developing and use of skills in a specific area of expertise through practical training;
- capability of ICT use and use of systems in the area of business and management;
- collaboration with stakeholder groups (suppliers, customers, competition and policies, etc.).

**Predvideni študijski rezultati:**

Znanje in razumevanje:

*Študent/študentka:*

- pozna in razume pomen mednarodnega poslovanja in z njim povezanih procesov;
- pozna in razume vlogo komuniciranja v poslovnih odnosih;
- razume interakcijsko delovanje dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost vključevanja v mednarodno poslovanje;
- pozna strategije in upošteva pomembnost in obvladovanje najpomembnejših tveganj;
- pridobljeno znanje uporablja pri strateškem pristopu, pri vodenju poslovnih pogovorov, posvetovanj, pogajanj in dogovarjanj;
- razume uporabnost različnih konceptov in teorij;
- kritično spremlja in reflektira aktualno stanje za snovanje učinkovitega ukrepanja na poslu;
- v povezavi z drugimi predmeti pozna, razume in reflektira kompleksnost strokovnih in družbenih nalog zaposlenih na različnih področjih upravljanja in poslovanja, še posebej razume logiko in pravila delovanja Evropske unije, njenega notranjega trga in trgovinskih odnosov;
- pozna in razume umeščenost mednarodne menjave v širše okolje družbe, kulture in vrednote.

**Intended learning outcomes:**

Knowledge in understanding:

*Students:*

- know and understand the importance of international business and related processes;
- know and understand the role of communication in business relationships;
- understand the interaction functioning of factors affecting the success of integration in international business;
- know the importance of strategy and account management and key risks;
- apply the knowledge gained in the strategic approach in conducting business discussions, consultations, negotiations and discussions;
- understand the usefulness of different concepts and theories;
- actively and critically monitor and reflect on current developments in the field of effective business management;
- in conjunction with other courses, understand and reflect the complexity of professional and social duties of employees in various areas of management and operations, especially understanding the logic and rules of the European Union's internal market and trade relations;
- knows and understands the placement of international trade in the wider environment, society, culture and values.

**Metode poučevanja in učenja:**

- *predavanja* z aktivno udeležbo študentov (razlaga, diskusija, vprašanja, primeri, reševanje problemov, ekskurzija, uporaba interneta in orodij informacijsko-komunikacijske tehnologije);
- *seminarske vaje* v povezavi s prakso (refleksija izkušenj, projektno delo, timsko delo, metode kritičnega mišljenja, diskusija, študije primerov, snovanje novih primerov);
- *eksperimentalne vaje*, ki temeljijo na izkušenskem, sodelovalnem in problemskem učenju (samostojno učenje, diskusija, razlaga, opazovanje, timsko delo, študija primera, metode kritičnega

**Learning and teaching methods:**

- *lectures* with active participation of students (explanation, discussion, questions, examples, problem solving, field trips, use of the Internet and the tools of information and communication technologies);
- *tutorial* in connection with practice (reflection of experience, project work, team work, critical thinking methods, discussion, case studies, design of new cases);
- *experimental work* based on the empirical, and collaborative problem-learning (self-study, discussion, interpretation, observation, team work, case study, the methods of critical reading and writing, role playing, cooperative learning, evaluation, self-evaluation);

<p>branja in pisanja, igra vlog, sodelovalno učenje, evalvacija, samoocenjevanje);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• individualne in skupinske <i>konzultacije</i> (diskusija, dodatna razlaga, obravnava specifičnih aktualnih vprašanj oz. tematike s področja mednarodne menjave, primeri dobre prakse);</li> <li>• <i>oblikovanje in profiliranje posameznika za samostojen študij</i> (motiviranje, usmerjanje v aplikacijo primerov dobre prakse, opazovanje, souravnavanje razvoja dogodkov na primerih s prenosom izkušenj).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• individual and group <i>consultations</i> (discussion, further explanation, addressing specific issues - topics in the field of international trade, examples of good practice);</li> <li>• <i>developing and profiling individuals for an individual study</i> (motivating, directing the application of good practice, observation, transfer of experience).</li> </ul>
--	--

<b>Načini ocenjevanja:</b>	Delež (v %) Weight (in %)	<b>Assessment:</b>
<p>Način (pisni izpit, ustno spraševanje, naloge, projekt):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pisni (ustni) izpit</li> <li>• seminarska naloga s predstavitvijo in zagovorom</li> </ul>	<p>70 30</p>	<p>Types (written examination, oral examination, coursework, project):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• written (oral) exam</li> <li>• seminar paper with the presentation and defence</li> </ul>