

Предметна програма	МЕНАЏЕРСКО ЛОБИРАЊЕ				
Код	Тип на предметот	Циклус на студии	Семестар	Фонд на часови	ЕКТС
БАС-22МЛО	Изборен предмет	II (втор) циклус	II (втор) семестар	2+2+1	5
Организатор на студиската програма:	Бизнис академија Смилевски - БАС				
Наставник/ Наставници:	Вон. проф. д-р Марјан Танушевски				
1. Цели на предметот и резултати согласно Националната рамка за квалификации					
1.1. Цели на предметот	<ul style="list-style-type: none"> • Познавање менаџерското лобирање и јакнење на менаџерскиот капацитет на менаџерите и организациите; • Моќ за избор и подготовка на стратегија за лобирање во текот на целиот менаџерски процес; • Практикување на современи методи и техники на менаџерско лобирање во функција на ресурсниот потенцијал на организациите; • Способност за пребарување на информации и вмрежувања на интернационално и национално ниво, тимско работење за синергиски ефекти и производство на нов социјален капитал; • Разбирање на процедурата, познавање на меѓународни и национални нормативи, транспарентност, деловна етика и почитување на кодексот за менаџерско лобирање; • Зголемени компетенции на менаџерите и организациите, професионализам и конкурентска предност со примена на феноменот менаџерско лобирање во пракса. 				
1.2. Резултати согласно Националната рамка за квалификации	<ul style="list-style-type: none"> • Создава стратески пристап со јасно утврдени елементи на менаџерскиот процес: цели, трошоци (планиран буџет) и ефикасност (способност за мерење на резултати); • Го проценува интерното и екстерното влијание во процесот на одлучување и донесување одлуки за лобирање во пракса; • Избира методи и техники за ефикасно дејствување во сложени услови (домашно и странско опкружување) • Препознава соодветна стратегија за менаџерско лобирање на менаџментот или организацијата; • Изработува стратески план или сегменти од стратески план; • Утврдува систем за следење на лобирачкиот процес и навремени интервенции; • Врши единечна, тимска или мрежна стратеска имплементација; • Поседува вештини за евалуација на процесот на менаџерско лобирање. 				
2. Детална содржина на предметот по поглавја и единици					
МЕНАЏЕРСКО ЛОБИРАЊЕ			ИЗБОР НА СТРАТЕГИСКИ ВЕКТОРИ:		
<ul style="list-style-type: none"> • Поим, еволуција, дефинирање; 			<ul style="list-style-type: none"> • Визија на менаџментот и организацијата; 		

<ul style="list-style-type: none"> • Теориска втемеленост, компаративна анализа; • Стратегиско функционирање; • Етика и професионализам; • Користење на нови технологии; • Евалуација, моќ за анализа на грешки; <p>IN-HOUSE ЛОБИРАЊЕ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализа на податоци, предвидливост на настани, стратешки пристап; • Структурна меѓусекторска поврзаност; • Принципи на внатрешно In-House лобирање; • Креирање на ефикасен органограм; • Систем на внатрешно информирање, интранет и интернет лобирање; • Домашни и меѓународни нормативи. <p>GRASSROOTS И GRASS TOP'S ЛОБИРАЊЕ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основи на Grassroots и Grass top's лобирање; • Мондијализација на менаџерски процес; • Алатки за мултидисциплинарен пристап; • Директно и индиректно менаџерско лобирање; • 	<ul style="list-style-type: none"> • Мисија на менаџментот и организацијата; • Презентација на визија • Анализа на мисија • Утврдување на стратегиски вектори за менаџерско лобирање • Акција <p>СТРАТЕГИСКО ПЛАНИРАЊЕ НА ЛОБИ ПРОЦЕС:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Современ и иновативен пристап во стратегиското планирање; • Препознавање на клиентот • Проактивна и реактивна стратегија за лобирање; • Офанзивна и дефанзивна стратегија за лобирање; • Феноменот лобирање како катализатор на процеси; • Анализа на конкуренција и лоби групи; • Формулирање на стратегија со SWOT – анализа
---	---

3. Детален опис на наставните и работните методи и распределба на расположливото време

3.1. Форми на наставните активности	Предавања – теоретска настава	24 часа
	Вежби, семинари, тимска работа	24 часа
3.2. Други форми на активности	Проектни извештаи	12 часа
	Самостојни задачи	37 часа
	Домашно учење	38 часа
ВКУПНО РАСПОЛОЖЛИВ ФОНД НА ВРЕМЕ		135 часа

4. Неопходни предуслови за слушање и полагање на предметот

4.1. Начин на оценување	4.1.1. Испит/ колоквиум	Минимум 50% присуство и активност во наставата, уредно и навреме предаден проектен извештај и завршени обврски за практична настава	50 бодови
	4.1.2. Проектен извештај (проектен извештај + презентација)	Минимум 50% присуство и активност во наставата, уредно и навреме предаден проектен извештај и завршени обврски за практична настава	20 бодови (15+5)

	4.1.3. Присуство и активност	Минимум 50% присуство и активност во наставата		30 бодови
	4.1.4. Друго	/		/
4.2. Формирање на оценка (бодови/ нумеричка оценка/ описна оценка)	0 - 40	5	F	
	41 – 50	5	Fx	
	51 – 59	6	E	
	60 – 69	7	D	
	70 – 79	8	C	
	80 – 89	9	B	
	90 – 100	10	A	
4.3. Услов за слушање и полагање на предметот	Присуство и активност најмалку 50%, подготвен проектен извештај, регулирана практична настава и регулирана школарина согласно Договорот за школување.			
4.4. Взаемна поврзаност на предметите	/			
5. Јазик на кој се изведува наставата				
Македонски јазик				
6. Метод на следење на квалитетот на наставата				
<ul style="list-style-type: none"> • Редовна семестрална и вонредна (по потреба) евалвација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; • Редовна семестрална и вонредна (по потреба евалвација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; • Семестрална само-евалвација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; • Редовен и вонреден увид во наставата од страна на менаџментот; 				
7. Литература				
7.1. Основна литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Танушевски М., Нов практичен водич за лобирање, Македонско научно друштво-Битола, МНД-Битола, 2016; 2. Танушевски М., Прирачник за транспарентно лобирање на организациите, Македонско научно друштво-Битола, МНД-Битола и Центар за развој на пелагониски регион, ЦРППР, 2013; 3. Танушевски М., Лобирање во локалната самоуправа, Македонски центар за меѓународна соработка, МЦМС-Скопје, 2009. 			
7.2. Дополнителна литература	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pusara K., Jaganjac J., Kovacevic Z., Lobiranje u savremenim uslovima, UIL, Sarajevo, 2017; 2. Clamen M., Le Lobbying et ses secrets, Dunod, Paris, 2000; 3. Shendelen V. R., The Art of Lobbying the EU, Amsterdam University Press, 2005. 			