

Прилог бр.3.30		Предметна програма од прв циклус на студии		
1.	Наслов на наставниот предмет	Неуролингвистичко програмирање во маркетингот		
2.	Код	БАС-11НЛП		
3.	Студиска програма	Маркетинг менаџмент		
4.	Организатор на студиската програма	Бизнис Академија Смилевски – БАС		
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Прв		
6.	Академска година / семестар	/	/	Број на ЕКТС кредити 7
8.	Наставник	Пред. м-р Билјана Галовска		
9.	Предуслови за запишување на предметот	/		
10.	Цели на предметната програма (компетенции):			
	<ul style="list-style-type: none"> • Да развијат комуникациски вештини преку користење на алати од НЛП методологијата (НЛП аксиоми, рапорт, калибрирање, сидрење, Мета прашања и хипнотички говор) • Да се стекне поголема сигурност во сопствените способности и да се дефинираат акции – матрица за НЛП фидбек, перцепција • Унапредување на комуникацијата и водење на успешни разговори и преговори • Свесно градење на почит и доверба со колегите, соработниците и клиентите • Стратегии за решавање на конфликти • Постапување и остварување на цели-атрактивни визии • Согледување на себе и другите од различни перспективи • Осознавање на начинот на кој другите донесуваат одлуки • Освестување на несвесните процеси и насочено управување • Да се подигне нивото на индивидуална свест 			
11.	Содржина на предметната програма:			
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Историја и примена на неуролингвистичкото програмирање (НЛП) 2. Појава, развој, дефинирање на поимот, како функционира, НЛП во работна пракса, моделирање 3. Вештини на комуникација 1: НЛП аксиоми, рапорт, калибрирање, сидрење 4. Вештини на комуникација 2: Мета прашања и хипнотички говор 5. Self-leadership Субмодалитети, фидбек, перцепција 6. Вредности и уверувања: Стратегии и промени 7. Атрактивни визии: Цели, ресурси и време 8. Лидерски стратегии: НЛН, метапрограми 9. Уметност на преговарање: Преговарање, тешки ситуации и рифреминг 			
12.	Методи на учење:			

	Предавања поддржани со презентации преку слајдови, интерактивни предавања, вежби (користење на опрема и софтверски пакети), тимска работа, пример случаи, поканети гости предавачи, самостојна изработка и одбрана на проектна задача и семинарска работа, учење во електронско опкружување (форуми, консултации).			
13.	Вкупен расположив фонд на време	7ЕКТС * 27 = 189 часови		
14.	Распределба на расположливата време	24+36+129=189 часови (2+3)		
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања - теоретска настава.	24
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа.	36
16.	Други форми на активности	16.1.	Проектни задачи	24
		16.2.	Самостојни задачи	0
		16.3.	Домашно учење - задачи	105
17.	Начин на оценување			
	17.1.	Тестови		50 поени
	17.2.	Индивидуална работа/ проект (презентација: писмена и усна)		20 поени
	17.3.	Активност и учество		30 поени
18.	Критериуми за оценување (поени/ оценка)	до 40 бода		5 (пет) (F)
		41 до 50 бода		5 (пет) (F _x)
		51 до 59 бода		6 (шест) (E)
		60 до 69 бода		7 (седум) (D)
		70 до 79 бода		8 (осум) (C)
		80 до 89 бода		9 (девет) (B)
		90 до 100 бода		10 (десет) (A)
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	Реализирани активности 15.1, 15.2 и 16.1		
20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик		
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Квалитетот на наставата се следи преку неколку механизми: <ul style="list-style-type: none"> Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на студентите; Редовна или вонредна (по потреба) семестрална евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на менаџментот; Семестрална само-евалуација на изведбата на наставникот и квалитетот на наставата од страна на наставникот; Редовен и вонреден увид (по потреба) во наставата од страна на менаџментот; 		
22.	Литература			

	22.1.	Задолжителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
		1.	Dzozef O'Konor Dzon Sejmur	Uvod u NLP	Kontrast, Beograd	2017
		2.	Biljana Galovska	Компендиум во изработка	БАС	2022
	3.					
	22.2.	Дополнителна литература				
		Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
1.		Tom Hopkins	How to master the art of selling Kako ovladati vestinom prodaje	Most-menadzment obuka system trening Finesa DOO	2003	
2.		Slavica Squire	NLP - U svakom uspehu mirodzija	MINDSTYLE DOO	2018	
3.						