**TABLICA ZA POPUNJAVANJE ISHODA UČENJA**

|  |  |
| --- | --- |
| **KOLEGIJ** | TRGOVAČKI UGOVORI |
| OBAVEZNI ILI IZBORNI / GODINA STUDIJA NA KOJOJ SE KOLEGIJ IZVODI  | OBAVEZNI, 2. SEMESTAR |
| OBLIK NASTAVE (PREDAVANJA, SEMINAR, VJEŽBE, (I/ILI) PRAKTIČNA NASTAVA | PREDAVANJA |
| ECTS BODOVI KOLEGIJA | 6Predavanja – 18 sati, 1 ECTSPriprema za predavanje (čitanje materijala, sudjelovanje u raspravi, formuliranje pitanja radi razjašnjenja nejasnih dijelova ) – 30 sati, ca. 2 ECTSPriprema za ispit (samostalno čitanje i učenje) – 120 sati, ca. 4 ECTS |
| STUDIJSKI PROGRAM NA KOJEM SE KOLEGIJ IZVODI | PRAVO DRUŠTAVA I TRGOVAČKO PRAVO |
| RAZINA STUDIJSKOG PROGRAMA (6.st, 6.sv, 7.1.st, 7.1.sv, 7.2, 8.2.) | 7.2. |
|  | **KONSTRUKTIVNO POVEZIVANJE** |
| ISHOD UČENJA (NAZIV) | Kategorizirati različite vrste trgovačkih ugovora. |
| 1. DOPRINOSI OSTVARENJU ISHODA UČENJA NA RAZINI STUDIJSKOG PROGRAMA (NAVESTI IU)
 | 3. Razlikovati obrađivani pravni institut od drugih sličnih instituta. |
| 1. KOGNITIVNO PODRUČJE ZNANJA I RAZUMIJEVANJA
 | Razumijevanje |
| 1. VJEŠTINE
 | vještina upravljanja informacijama, sposobnost rješavanja problema, sposobnost timskog rada, sposobnost kritike i samokritike, sposobnost primjene znanja u praksi, istraživačke vještine, sposobnost učenja, sposobnost prilagodbe novim situacijama, sposobnost stvaranja novih ideja, upravljačke vještine i poduzetništvo, prezentacijske i komunikacijske vještine |
| 1. SADRŽAJ UČENJA
 | Nastavne cjeline:1. Općenito o vrstama ugovora
2. Ugovor o kupoprodaji
3. Ugovori o djelu i građenju
4. Ugovor o zajmu i kreditu
5. Ugovor o nalogu i srodni ugovori
 |
| 1. NASTAVNE METODE
 | Predavanje, vođena diskusija, odgovaranje na postavljena pitanja i nejasnoće, rasprava sa studentima, analiza praktičnog problema, samostalno čitanje literature te poticanje studenata na aktivno sudjelovanje u raspravi. |
| 1. METODE VREDNOVANJA
 | Usmeni ispit |
| 1. ECTS BODOVI
 | Predavanje: 0.25 ECTSPriprema za predavanje: 0.50 ECTSPriprema za ispit: 0.75 ECTS |
| ISHOD UČENJA (NAZIV) | Primijeniti prikladne ugovorne odredbe na konkretnu činjeničnu situaciju |
| 1. DOPRINOSI OSTVARENJU ISHODA UČENJA NA RAZINI STUDIJSKOG PROGRAMA (NAVESTI IU)
 | 6. Primijeniti obrađivani pravni institut u konkretnim okolnostima.  |
| 1. KOGNITIVNO PODRUČJE ZNANJA I RAZUMIJEVANJA
 | Primjena |
| 1. VJEŠTINE
 | vještina upravljanja informacijama, sposobnost rješavanja problema, sposobnost timskog rada, sposobnost kritike i samokritike, sposobnost primjene znanja u praksi, istraživačke vještine, sposobnost učenja, sposobnost prilagodbe novim situacijama, sposobnost stvaranja novih ideja, upravljačke vještine i poduzetništvo, prezentacijske i komunikacijske vještine |
| 1. SADRŽAJ UČENJA
 | Nastavne cjeline:1. Općenito o vrstama ugovora
2. Ugovor o kupoprodaji
3. Ugovori o djelu i građenju
4. Ugovor o zajmu i kreditu
5. Ugovor o nalogu i srodni ugovori
 |
| 1. NASTAVNE METODE
 | Predavanje, vođena diskusija, odgovaranje na postavljena pitanja i nejasnoće, rasprava sa studentima, analiza praktičnog problema, samostalno čitanje literature te poticanje studenata na aktivno sudjelovanje u raspravi. |
| 1. METODE VREDNOVANJA
 | Usmeni ispit |
| 1. ECTS BODOVI
 | Predavanje: 0.25 ECTSPriprema za predavanje: 0.50 ECTSPriprema za ispit: 0.75 ECTS |
| ISHOD UČENJA (NAZIV) | Usporediti ugovor o nalogu, komisiji, trgovinskom zastupanju, posredovanju i otpremi  |
| 1. DOPRINOSI OSTVARENJU ISHODA UČENJA NA RAZINI STUDIJSKOG PROGRAMA (NAVESTI IU)
 | 3. Razlikovati obrađivani pravni institut od drugih sličnih instituta. |
| 1. KOGNITIVNO PODRUČJE ZNANJA I RAZUMIJEVANJA
 | Analiza |
| 1. VJEŠTINE
 | vještina upravljanja informacijama, sposobnost rješavanja problema, sposobnost timskog rada, sposobnost kritike i samokritike, sposobnost primjene znanja u praksi, istraživačke vještine, sposobnost učenja, sposobnost prilagodbe novim situacijama, sposobnost stvaranja novih ideja, upravljačke vještine i poduzetništvo, prezentacijske i komunikacijske vještine |
| 1. SADRŽAJ UČENJA
 | Nastavne cjeline:1. Ugovor o nalogu,
2. Ugovor o komisiji
3. Ugovor o trgovinskom zastupanju,
4. Ugovor o posredovanju
5. Ugovor o otpremi
 |
| 1. NASTAVNE METODE
 | Predavanje, vođena diskusija, odgovaranje na postavljena pitanja i nejasnoće, rasprava sa studentima, analiza praktičnog problema, samostalno čitanje literature te poticanje studenata na aktivno sudjelovanje u raspravi. |
| 1. METODE VREDNOVANJA
 | Usmeni ispit |
| 1. ECTS BODOVI
 | Predavanje: 0.25 ECTSPriprema za predavanje: 0.50 ECTSPriprema za ispit: 0.75 ECTS |
| ISHOD UČENJA (NAZIV) | Predložiti sadržaj ugovor koji će odgovarati poslovnim potrebama  |
| 1. DOPRINOSI OSTVARENJU ISHODA UČENJA NA RAZINI STUDIJSKOG PROGRAMA (NAVESTI IU)
 | 14. Projektirati složene trgovačke transakcije. |
| 1. KOGNITIVNO PODRUČJE ZNANJA I RAZUMIJEVANJA
 | Stvaranje/sinteza |
| 1. VJEŠTINE
 | vještina upravljanja informacijama, sposobnost rješavanja problema, sposobnost timskog rada, sposobnost kritike i samokritike, sposobnost primjene znanja u praksi, istraživačke vještine, sposobnost učenja, sposobnost prilagodbe novim situacijama, sposobnost stvaranja novih ideja, upravljačke vještine i poduzetništvo, prezentacijske i komunikacijske vještine |
| 1. SADRŽAJ UČENJA
 | Nastavne cjeline:1. Općenito o vrstama ugovora
2. Ugovor o kupoprodaji
3. Ugovori o djelu i građenju
4. Ugovor o zajmu i kreditu
5. Ugovor o nalogu i srodni ugovori
 |
| 1. NASTAVNE METODE
 | Predavanje, vođena diskusija, odgovaranje na postavljena pitanja i nejasnoće, rasprava sa studentima, analiza praktičnog problema, samostalno čitanje literature te poticanje studenata na aktivno sudjelovanje u raspravi. |
| 1. METODE VREDNOVANJA
 | Usmeni ispit |
| 1. ECTS BODOVI
 | Predavanje: 0.25 ECTSPriprema za predavanje: 0.50 ECTSPriprema za ispit: 0.75 ECTS |