

Студијски програм: ОСС ИТ, ОСС МИ-ПМ, ОСС ПМ			
Назив предмета: ЕЛЕКТРОНСКО ПОСЛОВАЊЕ			
Наставник/наставници: Младен Р. Јањић, Иван М. Радојевић			
Статус предмета: обавезан (ОСС ИТ), изборни (ОСС ПМ, ОСС МИ-ПМ, ОСС ЕР)			
Број ЕСПБ: 6			
Услов: Нема			
Циљ предмета			
Упознавање са основним принципима и моделима електронског пословања, методама, алатима за његову ефикасну реализацију путем интернет технологија.			
Исход предмета			
Оспособљеност студента да самостално користи Интернет путем <i>web</i> медија, креирање и коришћење великог потенцијала Интернет тржишта у области електронског пословања.			
Садржај предмета			
<i>Теоријска настава</i>			
Појам е-пословања, модели е-пословања, инфраструктура е-пословања. Стратегије е-пословања, пословни процеси у е-пословању, управљање пројектима у е-пословању. Интернет бизнис план, е-трговина, е-набавке и ланци снабдевања. Интернет сервис, веб портали, мобилни Интернет, системи плаћања на интернету, интернет маркетинг, друштвени медији. Системи са управљање садржајем (CMS), ERP системи, модели електронског пословања, електронска трговина (B2B, B2C, C2C итд.). Мобилна трговина (m-commerce), модели електронских тржишта. Криптографија, дигитални потпис, дигитални сетификт, сигурност и приватност електронских трансакција. Електронски новац, типови електронских система плаћања, системи електронског новца базираних на софтверу, системи електронског новца који користе смарт картице, електронски системи за микро плаћања. Е-банкарство, интернет банкарство, мобилно банкарство.			
Е-платни промет, појам SWIFT порука и клиринг система. Е-маркетинг, модели и технике веб маркетинга. Јавне установе и електронско пословање: е-здравство, е-образовање, е-управа.			
<i>Практична настава</i>			
Системи са управљање садржајем (CMS) – WordPress, израда електронске продавнице – WooCommerce. Управљање односима са клијентима – CRM, пример управљања односима са клијентима коришћењем SuiteCRM пакета. Израда бизнис плана и плана маркетинга за пројекат електронске продавнице.			
Литература			
1. Б. Раденковић и др., Електронско пословање, Факултет организационих наука, Београд, 2015.			
2. Р. Станкић, Електронско пословање, Економски факултет, Београд, 2014.			
3. М. Ивковић и др., Интернет маркетинг и електронско пословање, Технички факултет „Михајло Пупин“, Зрењанин, 2011.			
Број часова активне наставе	Теоријска настава: 2	Практична настава: 2	
Методе извођења наставе			
Теоријска настава: вербална (монолошка) метода.			
Практична настава: демонстрациона метода и метода практичног рада на рачунару.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	Поена: 40	Завршни испит	поена: 60
активност у току предавања	10	писмени испит	30
колоквијуми	20	презентација пројекта	30
презентација бизнис плана	10		
Начин провере знања могу бити различити наведено у табели су само неке опције: (писмени испити, усмени испт, презентација пројекта, семинари итд.			

