***Univerzitet Crne Gore***

***Ekonomski fakultet***

***Preduzetništvo - Materijali po temama***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tema**  | **Materijal/izvori** | **Opis zadatka (prethodno pročitati svaki tekst u cjelini, razumjeti, spremiti za praksu)** |
| 1. Identifikovanje i analiziranje preduzetničkih šansi
 | <https://www.euromonitor.com/article/8-ways-identify-market-opportunities-business-growth> | Pripremiti za praksu svih 8 načina navedenih i tekstu |
| 1. Transformisanje mogućih poslovnih šansi u fokusiranu strategiju i dobro definisanu poslovnu inicijativu
 | <https://www.cascade.app/blog/strategic-focus-areas?hsLang=en-us><https://www.cascade.app/blog/strategic-initiatives> | Pripremiti se za praksu, prema uputstvima iz naslova 4.Pripremiti za praksu prema navedenom tekstu |
| 1. Razvijanje korisnog poslovnog plana
 | <https://mileiq.com/blog-en-us/8-steps-creating-sound-business-plan> | Pripremiti za praksu (Napomena: samo za praksu u malim preduzećima) |
| 1. Kreiranje privlačnih elemenata da bi preduzetničku ideju prodali investitorima, kupcima, partnerima i ključnim zaposlenima
 | <https://www.zenbusiness.com/sell-business-idea/><https://www.viima.com/blog/how-to-sell-your-idea> | Pripremiti materiju iz prvog izvora i otvoriti nova pitanja (ili dileme) koja će se pojaviti tokom čitanja teksta (Napomena: Samo za završni ispit)Pripremiti uputstva iz drugog izvora za praksu u firmi |
| 1. Privlačenje najtalentovanijih ljudi i vitalnih resursa potrebnih za transformisanje vizije u realnost
 | <https://gethppy.com/employeerecognition/10-simple-tips-for-how-to-attract-and-retain-employees> | Pripremiti za snimanje stanja i kompaniji, tokom prakse.  |
| 1. Razvijanje organizacije i capabilities potrebnih za lansiranje i održavanje poslovnog poduhvata u ranim fazama njegovog razvoja
 | <https://www.sislercompanies.com/how-to-make-the-most-of-early-stage-business-development> | Pripremiti za primjenu u kompaniji, u praksi |
| 1. Donošenje odluke da li capabilities razvijati unutar svoje organizacije ili ih nabavljati putem partnerstava, joint venturs-a ili potencijalnih akvizicija
 | <https://www.zetagroupengineering.com/3-advantages-of-in-house-capabilities/><https://www.pwc.com/us/en/services/consulting/deals/buy-vs-partner/capabilities-in-acquisitions-and-alliances.html> | Uporediti razvoj “capabilities” iz ova dva teksta. Pronaći koja bi varijanta razvoja “capabilities” bila pogodna za kompaniju u praksi (razvoj kao u tekstu 1. ili u tekstu 2.) |
| 1. Razvijanje strategije, organizacije i modela liderstva za različite faze rasta biznisa
 | <https://www.mindtools.com/aks7u4n/the-greiner-curve> | Analizirati kompaniju u praksi pomoću modela prezentiranog u tekstu.  |
| 1. Uočavanje rizika i upravljanje rizikom, tokom stvaranja i mjerenja stvaranja vrijednosti
 | <https://riskonnect.com/business-continuity-management/the-basics-of-iso-31000-risk-management/> | Prostudirati ISO 31000 sistem upravljanja rizikom i pokušati pronaći “glavne elemente ovog okvira” (koji su navedeni u tekstu) u kompaniji u praksi.  |