

Struktura studijskog programa Ekonomska diplomatija "+1"

SEMESTAR	ŠIFRA	PREDMET	SATI	ECTS
I		Nova ekonomska diplomatija	30	5
I		Konkurentnost države	30	5
I		Institucionalna ekonomija	30	5
I		Međunarodna trgovina i diplomatija	30	5
I		Finansijska diplomatija	30	5
I		Diplomatija i strane investicije	30	5
II		Međunarodno pregovaranje	30	5
II		Promocija države u međunarodnim odnosima	30	5
II		Master teza	200	20
UKUPNO			440	60

Silabusi predmeta na studijskom programu Ekonomska diplomatija "+1"

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: NOVA EKONOMSKA DIPLOMATIJA		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: I	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	Cilj predmeta je da upozna studente sa izazovima ekonomske diplomatije u savremenom kontekstu, instrumentarijom i različitim formama ekonomsko-diplomatske aktivnosti, kao i značajem i ulogom međunarodnih i regionalnih organizacija u globalnom ekonomskom sistemu.		
Sadržaj (nastavne jedinice):	1. Teorijske osnove ekonomske diplomatije 2. Ekonomska diplomatija u praksi 3. Subjekti ekonomske diplomatije 4. Bilateralna ekonomska diplomatija 5. Vladina politika i globalne institucije 6. Regionalna ekonomska diplomatija - primjer EU 7. EU u globalnom ekonomskom sistemu 8. IMF, WB, WTO 9. Savremeni instrumenti ekonomske diplomatije: Međunarodna koordinacija i lobiranje 10. Ekonomska kriza i ekonomska diplomatija		
Rezultati učenja:	Studenti će biti upoznati sa teorijskim i praktičnim aspektima ekonomske diplomatije savremenog doba, a posebno pitanjima kako unaprijediti međunarodno ekonomsko komuniciranje u svrhu ostvarivanje boljih pregovaračkih pozicija i ekonomskih rezultata za jednu nacionalnu privredu.		
Nastavne metode:	1. ex katedra 2. prezentacije 3. gosti predavači 4. vježbe	1. 50 % 2. 20 % 3. 20 % 4. 10 %	
Metode ocjenjivanja:	1. parcijalni test 2. seminarski rad 3. projekat 4. prezentacija 5. finalni ispit	1. 50 % 2. – 3. – 4. – 5. 50%	
Literatura:	Osnovna literatura: 1. N. Bayne, S. Woolcock: <i>The New Economic Diplomacy</i> , Second edition, Ashgate, 2007 2. S. Woolcock: <i>European Union Economic Diplomacy</i> , Ashgate, 2012 3. A. Hadžiahmetović: <i>Ekonomija EU</i> , University Press, Magistrat, 2011. Šira literatura: 1. D. Dašić: „Savremena diplomatija“, Delta Press, Beograd, 2008. 2. I. Vidačak: „Lobiranje, interesne skupine i kanali uticaja u Evropskoj uniji“, Planetopija, Zagreb, 2007. 3. J. Plevnik, S. Mesić: „Doba ekonomske diplomacije“, Plejada, 2011.		

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: KONKURENTNOST DRŽAVE		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: I	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	Istražiti determinante nacionalne i regionalne konkurentnosti posmatrano iz perspektive firmi, klastera, subnacionalnih jedinica, zemalja i grupa susjednih zemalja. Fokus predmeta je na izvorima nacionalne i regionalne produktivnosti, baziranoj na strategijama i operativnim praksama firmi na određenom lokalitetu, vitalnosti klastera i kvalitetu poslovnog okruženja. Pored analize politika državnih organa, cilj je također prezentirati i ulogu firmi, industrijskih asocijacija, obrazovnih i drugih institucija u promoviranju konkurentnosti.		
Sadržaj (nastavne jedinice):	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konkurentnost: generalni okvir 2. Model dijamanta 3. Faze razvoja konkurentnosti zemlje 4. Različiti pristupi mjerenju konkurentnosti 5. Klasteri i razvoj klastera 6. Strane direktne investicije i konkurentnost 7. Inovacije i inovativni kapacitet 8. Konkurentnost u sektoru usluga 9. Konkurentne prednosti i nedostaci Bosne i Hercegovine 10. Strategije konkurentnosti za razvijene i zemlje u razvoju 		
Rezultati učenja:	Studentima bi znanje stečeno u okviru ovog predmeta trebalo pomoći razumjeti osnovne varijable koje determiniraju konkurentnost, razlučiti različite nivoa konkurentnosti i njihove međusobne odnose, identificirati karakteristike poslovnog okruženja koje pridonose podizanju produktivnosti, efikasnosti i socijalnim performansama, te definirati strategije za poboljšanje konkurentnosti preduzeća, regionalnih i nacionalnih ekonomija.		
Nastavne metode:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ex katedra 2. studije slučaja 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 50% 2. 50% 	
Metode ocjenjivanja:	<ol style="list-style-type: none"> 1. parcijalni test 2. studije slučaja 3. finalni ispit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 30% 2. 40% 3. 30% 	
Literatura:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Michael E. Porter (1990): <i>The Competitive Advantage of Nations</i>, Free Press, New York 2. Michael E. Porter (1998): <i>On Competition</i>, Harvard Business School Publishing, Boston, MA 3. World Economic Forum (2012): <i>Global Competitiveness Report 2012-2013</i>, WEF, Geneva, Switzerland 4. Christos Pitelis, Roger Sugden, James R. Wilson e.d. (2006): <i>Clusters and Globalisation</i>, Edward Elgar, Cheltenham, UK 5. HBS studije slučaja 		

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: INSTITUCIONALNA EKONOMIJA		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: I	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	Osnovni cilj predmeta jeste izučiti ulogu institucija u savremenom ekonomskom kontekstu, počev od pitanja promjene institucija, mehanizma implementacije, efekata institucija na troškove i ekonomske inicijative, i završno sa pitanjima kvantitativnog modeliranja institucija u ekonomskim modelima rasta i razvoja, a s posebnim osvrtom na ulogu institucija u ekonomskoj diplomatiji.		
Sadržaj (nastavne jedinice):	<ol style="list-style-type: none"> 1. Osnovni koncepti Nove institucionalne ekonomije 2. Uloga institucija u savremenoj ekonomiji 3. Stabilnost institucija i institucionalne promjene 4. Institucije, transakcijski troškovi i ekonomska efikasnost 5. Institucije, organizacije i mehanizmi implementacije 6. Institucije, ekonomski rast i razvoj 7. Direktni i indirektni efekti institucija u ekonomiji 8. Institucionalna ekonomija i ekonomska diplomatija 9. Ekonomska diplomatija kao institucija 10. EU institucije i ekonomska diplomatija 		
Rezultati učenja:	Polaznici kursa će biti osposobljeni da razumiju ulogu institucija u savremenoj ekonomiji, procese promjena institucija, efekte institucija na ukupne troškove u ekonomiji, problem implementacije pojedinih institucija, direktne i indirektno utjecaje institucija na ekonomski rast i razvoj, kao i značaj institucija za ekonomsku diplomatiju.		
Nastavne metode:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ex katedra 2. prezentacije 3. gosti predavači 4. vježbe 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 80 % 2. – 3. 20 % 4. – 	
Metode ocjenjivanja:	<ol style="list-style-type: none"> 1. parcijalni test 2. seminarski rad 3. projekat 4. prezentacija 5. finalni ispit 6. esej 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 50 % 2. – 3. – 4. – 5. 50 % 6. – 	
Literatura:	<ol style="list-style-type: none"> 1. North, C. D. (1990) <i>Institutions, institutional change and economic performance</i>, Cambridge: Cambridge University Press 2. Yeager, T. J. (1999) <i>Institutions, transition economies and economic development</i>, Oxford: Westview Press. 3. Efendic, A. (2010) <i>Institutions and economic performance in transition countries – with special reference to Bosnia and Herzegovina</i>, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing. 4. Batora, J. (2003) Does the European Union transform the institution of diplomacy, WP 03/06, Arena 		

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: MEĐUNARODNA TRGOVINA I DIPLOMATIJA		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: I	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	Međuzavisnost aktera u svjetskoj ekonomiji, te kompleksnost i dinamičnost savremenog globalnog okruženja, zahtijeva razvijanje znanja o širokom spektru aktivnosti koje utiču na međunarodnu trgovinu i doprinose pozicioniranju zemalja na međunarodnom tržištu. Stoga je cilj putem kombinovanja teorijskog i praktičnog pristupa doprinijeti razumijevanju složenih veza i odnosa u međunarodnoj trgovini i globalnoj ekonomiji općenito, identifikovanju karakteristika savremene vanjskotrgovinske politike, spoznaji različitih strategija u trgovinskoj diplomatiji i različitih uloga njenih glavnih aktera.		
Sadržaj (nastavne jedinice):	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uvod u međunarodne trgovinske odnose 2. Osnovni pojmovi u trgovinskoj diplomatiji 3. Ciljevi, strategije i glavni akteri trgovinske diplomatije 4. Međunarodna trgovinska politika 5. Multilateralni trgovinski sistem i pregovaranje 6. Regionalni trgovinski sporazumi 7. Studije slučaja: Evropska unija i SAD 8. Bilateralna trgovinska diplomatija 9. Ekonomska funkcija u diplomatskim misijama 10. Bosna i Hercegovina u međunarodnim ekonomskim odnosima 		
Rezultati učenja:	<ul style="list-style-type: none"> • razumijevanje kompleksnosti i dinamičnosti savremenih međunarodnih trgovinskih odnosa i načina funkcionisanja međunarodnog trgovinskog sistema; • spoznaja uloge glavnih aktera u međunarodnoj trgovini na međunarodnom, regionalnom i nacionalnom nivou; • povezivanje teorijskih sa praktičnim aspektima vanjskotrgovinske politike, posebno u domenu pregovaranja i primjene međunarodnih trgovinskih sporazuma; • identifikovanje karakteristika, oblika i strategija savremene trgovinske diplomatije; 		
Nastavne metode:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ex katedra 2. studentske prezentacije i diskusije 3. gostovanja predavača i ostale aktivnosti 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 60% 2. 20% 3. 20% 	
Metode ocjenjivanja:	<ol style="list-style-type: none"> 1. parcijalni test 2. prezentacija 3. finalni ispit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 40% 2. 20% 3. 40% 	
Literatura:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bayne, Nicholas & Woolcock, Stephen eds. <i>The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations</i>, Second Edition, Ashgate, 2007 2. Bjelić, Predrag. <i>Svetska trgovinska organizacija</i>, Prometej, Beograd, 2002. 3. Bjelić, Predrag. <i>Međunarodna trgovina</i>, Treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2011. 4. Lairson, Thomas D.& Skidmore, David. <i>International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth</i>, Second Edition, Harcourt Brace College Publishers, 1997 5. Stiglitz, Joseph. <i>Uspjeh globalizacije</i> (naslov originala: <i>Making Globalization Work</i>, Penguin, London, 2006), Prevod, Algoritam, Zagreb, 2009 		

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: FINANSIJSKA DIPLOMATIJA		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: I	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	Primarni cilj predavanja na predmetu „Finansijska diplomatija“ biće detaljna analiza svih faktora na kojima je počivao prethodni međunarodni finansijski sistem i globalna finansijska arhitektura, kao i detaljna analiza svih mjera ekonomske politike primijenjenih sa nacionalnog nivoa, bilateralnog nivoa i, posebno, multilateralnog nivoa kao posljedice reakcije na Globalnu finansijsku krizu. Izmjene finansijske arhitekture, koje su dovele do usvajanja nove formule za obračunavanje kvota u Međunarodnom monetarnom fondu, kao i promjena glasačkih prava i odnosa moći između razvijenih i brzorastućih zemalja u razvoju, u ovoj instituciji biće, također, detaljno analizirani.		
Sadržaj (nastavne jedinice):	<ol style="list-style-type: none"> 1. Međunarodna finansijska politika od 1944.-1973. – Bretton Woods I: institucije, pravila i mehanizmi intervencije 2. Međunarodna finansijska politika 1973.-1980. – prelazak na fluktuirajuće devizne kurseve, inflatorni pritisci u Sjedinjenim Državama, naftni šokovi i efekti na međunarodne finansijske tokove 3. Međunarodne finansijske politike i diplomatije 1980.-1990. – restriktivna monetarna i ekspanzivna fiskalna politika u Sjedinjenim Državama i Velikoj Britaniji, i apsolutna dominacija Japana u proizvodnji i međunarodnim finansijama 4. Međunarodna finansijska politika i diplomatija u posljednjoj deceniji 20. vijeka – krah finansijskog tržišta u Japanu i rast dominacije tehnološkog sektora u Sjedinjenim Državama i finansijskih tržišta zasnovanih na novim tehnologijama 5. Vodeća uloga američkog dolara kao „top currency“ i uticaj tržišta nekretnina na privlačenje međunarodnog kapitala u Sjedinjene Države 6. Ekspanzija trgovine finansijskim derivatima na over-the-counter tržištu u Sjedinjenim Državama i njihova uloga u svijetu međunarodnih finansija 7. Finansijski šok u Sjedinjenim Državama – krah finansijskog tržišta nekretninama i vrijednosnim papirima izvedenim iz trgovine nekretninama i početak prve Globalne finansijske krize 8. Međunarodni monetarni fond pod vodstvom Dominique Strauss Khana izravno preporučuje izrazito ekspanzivnu monetarnu i izrazito ekspanzivnu fiskalnu politiku – povratak ekonomskoj politici zasnovanoj na učenju Johna Maynarda Keynesa 9. Kriza državnih dugova u zemljama euro-zone i reakcija ministarstava finansija zemalja euro-zone i Evropske centralne banke – nagla monetarna ekspanzija i proširenje ovlaštenja, uz fiskalne restrikcije za nedisciplinovane članice 10. Prijedlozi za reformu međunarodnog finansijskog sistema – Sjedinjene Države, BRICS, Evropska unija, Japan i ostale zemlje svijeta 		
Rezultati učenja:	<ul style="list-style-type: none"> • sticanje znanja o institucijama i politikama na kojima počiva međunarodni finansijski sistem kao jedan od najvažnijih segmenata procesa globalizacije i odnosa moći u savremenom svijetu; • analitičke vještine - za analizu globalnih finansijskih tokova kratkoročnog i dugoročnog kapitala, analizu mogućnosti strukturiranja efikasnih portfolija u kontekstu slobodnog kretanja kapitala, kao i analizu faktora koji dovode do temeljnih protivrječnosti procesa finansijske globalizacije; 		
Nastavne metode:	<ol style="list-style-type: none"> 1. predavanja 2. analize slučajeva 3. grupna diskusija 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 50% 2. 30% 3. 20% 	

Metode ocjenjivanja:	<ol style="list-style-type: none"> 1. test 2. usmeni ispit 3. pristupni rad 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 60% 2. 20% 3. 20%
Literatura:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Blanchard, Olivier, David Romer, Michael Spence, and Joseph Stiglitz edition (2012) <i>In the Wake of the Crisis – Leading Economists Reassess Economic Policy</i>, International Monetary Fund, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England. 2. Mishkin, Frederic S. (2010) <i>The Economics of Money, Banking and Financial Markets – Ninth Edition</i>, Pearson, Boston (Drugi, treći i peti dio). 3. Davies, Howard, and David Green (2010) <i>Banking on the Future – The Fall and Rise of Central Banking</i>, Princeton University Press, Princeton and Oxford (Poglavlja 2-5 i 10-12). 4. Helleiner, Eric and Jonathan Kirshner (2009) <i>The Future of the Dollar</i>, Cornell University Press, Ithaca and London. 5. Krugman, Paul (2008) <i>The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008</i>, Penguin Books, London. 6. Greenspan, Alan (2008) <i>Doba financijske nestabilnosti</i>, Poslovni dnevnik Masmedia, Zagreb (poglavlja 5-10 i 14-20). 7. Stiglitz, Joseph (2006) <i>Making Globalization Work</i>, W.W.Noton&Company, New York/London (poglavlja 6, 8 i 9). 8. Mishkin, Frederic S. (2006) <i>The Next Great Globalization – How Disadvantaged Nations Can Harness Their Financial Systems to Get Rich</i>, Princeton University Press, Princeton and Oxford (drugi i četvrti dio). 	

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: DIPLOMATIJA I STRANE INVESTICIJE		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: I	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	Ovaj kurs namijenjen je diplomatima koji se bave promocijom i poticanjem investicija u inostranstvu. U okviru kursa razmatra se pojam stranih direktnih investicija, način donošenja investicijskih odluka, te aktivnosti koje vlade poduzimaju kako bi privukle strane investitore da ulažu u njihovu zemlju. Poseban aspekt kursa posvećen je ulozi agencija za promociju investicija i ambasada u dugoročnom strateškom pristupu u poticanju investicija. Cilj je osposobiti diplomate znanjima i vještinama koji su im neophodni u području diplomatije koja se odnosi na unapređenje položaja zemlje na međunarodnom nivou u privlačenju stranih ulaganja.		
Sadržaj (nastavne jedinice):	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uvod: Međunarodni ekonomski trendovi (pregled za diplomate) 2. Izbor lokacije za strane investicije (Kako kompanije biraju zemlju u koju će ulagati?) 3. Promocija stranih direktnih investicija 4. Tehnike i alati za promociju investicija 5. Uloga agencija za promociju investicija 6. Uloga diplomata u promociji investicija 7. Promocija investicija u ambasadama i konzulatima 8. Umrežavanje za privlačenje stranih investicija (Dugoročni i strateški pristupi za inostrane misije) 		
Rezultati učenja:	<ul style="list-style-type: none"> • razumijevanje stranih direktnih investicija kao fenomena, karakteristika i razvojnih implikacija istog procesa, te razumijevanje principa i mehanizama međunarodnog ekonomskog povezivanja; • razumijevanje ekonomskih teorija, principa i zakonitosti koji se neminovno vezuju za proces stranih investicija, te kritički pregled istih; • Identifikacija i razmatranje uloge glavnih aktera u promociji investicija s posebnim osvrtom na agencije za promociju investicija, ambasade i diplomate; • razumijevanje strategija, tehnika i alata za promociju investicija. 		
Nastavne metode:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ex katedra 2. prezentacije projekta i diskusije 3. gostovanja predavača 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 60% 2. 20% 3. 20% 	
Metode ocjenjivanja:	<ol style="list-style-type: none"> 1. test 2. istraživački projekat 3. esej 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 60% 2. 20% 3. 20% 	
Literatura:	<ol style="list-style-type: none"> 1. UNCTAD (2011). <i>Investment Promotion Handbook for Diplomats</i>. Investment Advisory Series A, Number 6. 2. Bayne, N. i Woolcock, S. eds. (2011). <i>The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations</i>, treće izdanje. Ashgate. 3. Dicken, P. (2004), <i>Global Shift: Transforming the World Economy</i>, četvrto izdanje. Sage Publication. (Izabrana poglavlja) 		

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: MEĐUNARODNO PREGOVARANJE		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: II	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	<ul style="list-style-type: none"> • razumijevanje logike međunarodnih poslovnih pregovaračkih procesa; • prepoznavanje različitih vrsta međunarodnih pregovora; • unapređenje pregovaračkih sposobnosti i vještina; • razumijevanje uticaja nacionalnih kultura na pregovarački proces (kros-kulturalna senzitivnost); 		
Sadržaj (nastavne jedinice):	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pregovarački proces: faze i ishodi 2. Vrste međunarodnih poslovnih pregovora 3. Profil pregovarača 4. Pregovaračke tehnike: pritisak, agresija, odbrambene tehnike 5. Pregovaračke vještine: interaktivna komunikacija, konflikt menadžment, vođenje sastanaka, stres menadžment 6. Kulture: kros-kulturalna senzitivnost u pregovaračkom procesu 7. Primjeri iz prakse 		
Rezultati učenja:	<ul style="list-style-type: none"> • identifikacija vrsta međunarodnih poslovnih pregovora; • osposobljenost da se na cjelovit način razumije način odvijanja različitih međunarodnih poslovnih pregovora; • unapređenje pregovaračkih sposobnosti i vještina; • unapređenje kros-kulturalne pregovaračke senzitivnosti; 		
Nastavne metode:	<ol style="list-style-type: none"> 1. interaktivna predavanja 2. učenje u skupini (timski rad) 3. istraživački – seminarski radovi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 60% 2. 20% 3. 20% 	
Metode ocjenjivanja:	<ol style="list-style-type: none"> 1. učešće u nastavi 2. seminarski rad 3. prezentacija 4. završni ispit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 10% 2. 20% 3. 20% 4. 50% 	
Literatura:	<p>Obavezna literatura:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. materijali za nastavu, slajdovi 2. Katz I. (2006), <i>Negotiating International Business</i>, Booksurge LLC 3. Wheelr M (2003), <i>Negotiation</i>, (Harvard Business Essential series), Harvard Business School Publishing Corporation 4. Rogers R., Roethlisberger F.J. (1952), <i>Barriers and Gateways to Communication</i>, Harvard Business Review Classic 5. Earley C., Mosakowski E. (2004), <i>Cultural Intelligence</i>, Harvard Business Review <p>Šira literatura:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zartman I.W., Rubin Z.J. (2005), <i>Power and Negotiation</i>, The University of Michigan Press, 2. Berton P., Kimura H., Zartman I.W., editors (1999), <i>International Negotiation: Actors, Structure/ Process, Values</i> 		

Šifra predmeta:	Naziv predmeta: PROMOCIJA DRŽAVE U MEĐUNARODNIM ODNOSIMA		
Nivo: MA studij	Godina: I	Semestar: II	Broj ECTS kredita: 5
Status: Obavezan predmet	Nastavnik:		Ukupan broj sati: 30
Cilj predmeta:	Cilj predmeta je da upozna studente sa promocijom i predstavljanjem države u međunarodnim odnosima, te sa ključnom ulogom komunikacija u ekonomskoj diplomatiji sa ciljem poboljšavanja pozicije zemlje u međunarodnim ekonomskim odnosima i njene privrede na međunarodnom tržištu.		
Sadržaj (nastavne jedinice):	<ol style="list-style-type: none"> 1. Međunarodno ekonomsko komuniciranje i predstavljanje države u međunarodnim odnosima 2. Razvoj strategije promocije države u međunarodnim odnosima 3. Tradicionalni instrumenti promocije u ekonomskoj diplomatiji 4. Nacionalna promocija i podrška 5. Savremeni instrumenti promocije u ekonomskoj diplomatiji 6. Personalne komunikacije ekonomskog diplomate 7. Odnosi s javnošću i publicitet 8. Lobiranje u ekonomskoj diplomatiji 9. Elektronsko komuniciranje i direktna komunikacija u ekonomskoj diplomatiji 10. Država kao brand 		
Rezultati učenja:	Studenti će biti upoznati sa teorijskim i praktičnim aspektima promocije i predstavljanja države u međunarodnim odnosima, te sa strategijom komuniciranja u ekonomskoj diplomatiji savremenog doba, a posebno sa pitanjima kako unaprijediti međunarodno ekonomsko komuniciranje u svrhu ostvarivanja boljih pregovaračkih pozicija i ekonomskih rezultata za jednu nacionalnu privredu.		
Nastavne metode:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ex katedra 2. prezentacije 3. gosti predavači 4. vježbe/studije slučaja 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 50 % 2. 20 % 3. 20 % 4. 10 % 	
Metode ocjenjivanja:	<ol style="list-style-type: none"> 1. parcijalni ispit 2. finalni ispit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 50% 2. 50% 	
Literatura:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jasna Duraković, <i>Uloga odnosa s javnošću u kreaciji pozitivnog imidža države – pozicioniranje BiH u međunarodnoj javnosti</i>, FPN, Sarajevo, 2011. 2. Zoran Golubović, <i>Komuniciranje u ekonomskoj diplomatiji</i>, Službeni glasnik, Beograd, 2012. 3. Philip Kotler, Donald Haider, Irving Rein, <i>Marketing lokacija</i>, prijevod, Šahinpašić, Sarajevo, 2012. 4. Mile Sadžak, Erol Mujanović, Marko Tutnjević, <i>Ekonomska diplomacija - menadžerski pristup</i>, Synopsis, Zagreb – Sarajevo, 2008. 5. Božo Skoko, <i>Država kao brend – Upravljanje nacionalnim identitetom</i>, Matica hrvatska, Zagreb, 2009. 		