

OBCHODNÁ FAKULTA EU V BRATISLAVE

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5; ☎ 02/67291104; fax: 02/67291149
e-mail: zora.szakalova@euba.sk; <http://obchodnafakulta.sk>; www.facebook.com/obchodna.fakulta

Študijné programy, na ktoré bude fakulta prijímať uchádzačov v akademickom roku 2017/2018

| 1. stupeň štúdia | Pracovisko | FŠ | T | R | PP |
|--|-------------------|-----------|------------|----------|------------|
| Podnikanie v obchode | Bratislava | D | Bc. | 3 | 100 |
| Podnikanie v obchode | Bratislava | E | Bc. | 4 | 20 |
| Podnikanie v cestovnom ruchu v službách | Bratislava | D | Bc. | 3 | 100 |
| Podnikanie v cestovnom ruchu a službách | Bratislava | E | Bc. | 4 | 20 |
| Medzinárodné podnikanie | Bratislava | D | Bc. | 3 | 100 |
| Medzinárodné podnikanie | Bratislava | E | Bc. | 4 | 20 |

| 2. stupeň štúdia | Pracovisko | FŠ | T | R | PP |
|--|-------------------|-----------|-------------|----------|------------|
| Marketingový a obchodný manažment | Bratislava | D | Ing. | 2 | 150 |
| Marketingový a obchodný manažment | Bratislava | E | Ing. | 3 | 30 |
| Manažment medzinárodného obchodu | Bratislava | D | Ing. | 2 | 100 |
| Manažment medzinárodného obchodu | Bratislava | E | Ing. | 3 | 30 |
| Manažment cestovného ruchu | Bratislava | D | Ing. | 2 | 100 |
| Manažment cestovného ruchu | Bratislava | E | Ing. | 3 | 30 |
| Manažment predaja (vo francúzskom jazyku) | Bratislava | D | Ing. | 2 | 20 |

Podmienky prijatia na 1. stupeň štúdia

Platia rovnaké podmienky a termíny spoločné pre všetky fakulty EU v Bratislave.

Podmienky prijatia na 2. stupeň štúdia

Termín prijímacej skúšky na 2. stupeň štúdia:

20. – 21. 06. 2017

Základnou podmienkou prijatia na štúdium študijného programu druhého stupňa štúdia na Obchodnej fakulte EU v Bratislave je ukončené prvostupňové štúdium v niektorom študijnom programe študijného odboru 3.3.9 obchodné podnikanie, alebo v niektorom príbuznom študijnom odbore v rámci podskupiny študijných odborov 3.3. ekonómia a manažment, alebo v študijnom odbore 3.1.5 medzinárodné vzťahy, alebo v študijnom odbore 8.1.1 cestovný ruch, pričom súčet počtu kreditov za predchádzajúce vysokoškolské štúdium, ktorým bolo získané vysokoškolské vzdelanie, a počtu kreditov potrebných na riadne skončenie študijného programu 2. stupňa OF EU v Bratislave, na ktorý sa uchádzač hlási, musí byť najmenej 300 kreditov.

V prípade, že uchádzač absolvoval príbuzný študijný odbor, musí po prijatí na štúdium študijného programu druhého stupňa vykonať diferencné skúšky v rozsahu stanovenom dekanom fakulty.

Ďalšie podmienky prijatia na štúdium študijného programu 2. stupňa štúdia na OF EU v Bratislave sú:

- uchádzačovi, ktorý absolvuje v roku 2017 študijný program 1. stupňa štúdia v odboroch 3.3.9 obchodné podnikanie, 3.3.18 medzinárodné podnikanie a 8.1.1 cestovný ruch na Obchodnej fakulte EU v Bratislave, bude odpustená prijímacia skúška na 2. stupeň štúdia,
- uchádzač, ktorý nesplnil podmienky podľa predchádzajúceho bodu, alebo uchádzač, ktorý absolvoval študijný program 1. stupňa štúdia v niektorom príbuznom študijnom odbore, musí úspešne vykonať prijímaciu skúšku na druhý stupeň štúdia takto:
 - v študijnom programe *marketingový a obchodný manažment* z odborného písomného testu z problematiky – marketing, základy obchodu a výskum trhu;
 - v študijnom programe *manažment medzinárodného obchodu* z odborného písomného testu z problematiky – medzinárodný obchod, medzinárodný marketing a základy medzinárodných obchodných operácií;
 - v študijnom programe *manažment cestovného ruchu* z odborného písomného testu z problematiky – cestovný ruch, geografia cestovného ruchu a technológie služieb cestovného ruchu;
 - v študijnom programe *manažment predaja* (vo francúzskom jazyku) sa prijímacie konanie realizuje výberovým konaním na základe študijného priemeru dosiahnutého na 1. stupni štúdia.

Uchádzač, ktorý neukončil štúdium na Obchodnej fakulte EU v Bratislave (ukončil štúdium na inej vysokej škole, resp. inej fakulte EU v Bratislave), predloží úradne overenú fotokópiu dodatku k diplomu a vysvedčenia o štátnej skúške na študijné oddelenie Obchodnej fakulty EU v Bratislave najneskôr v deň konania prijímacej skúšky. Uchádzač, ktorý nepreukáže splnenie základných podmienok prijatia na štúdium v čase prijímacích skúšok, môže byť na štúdium prijatý podmienene s tým, že je povinný preukázať splnenie základných podmienok prijatia na štúdium najneskôr v deň určený na zápis na štúdium.

Školné za študijné programy vyučované výlučne v inom ako štátnom jazyku

V súlade s § 92 ods. 8 zákona č. 131/2002 Z. z. o vysokých školách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov je študent študijného programu uskutočňovanom výlučne v inom ako štátnom jazyku povinný uhrádzať ročné školné v každom akademickom roku. Podľa internej smernice č. 14/2015 o školnom a poplatkoch spojených so štúdiom na Ekonomickej univerzite v Bratislave – akademický rok 2016/2017 je výška školného pre ak. rok 2016/2017 za študijný program Manažment predaja (vo francúzskom jazyku) 1 500 € (platí pre študenta, ktorý bude v roku akademickom roku 2016/2017 študovať v 1. roku štúdia).

Koordinátor pre prácu so študentmi so špecifickými potrebami:

Ing. Peter Drábik, PhD.; ☎ 02/67291126; fax: 02/67291149; e-mail: pr.of@euba.sk

Základné požiadavky na uchádzača: predpoklady všeobecného myslenia, aktívne používanie ekonomických pojmov, ovládanie ich súvislostí. Uchádzač o štúdium má všeobecné poznatky o ekonomike v spoločenských súvislostiach a vzťahoch. Zvláda základné predpoklady pre aplikáciu kvantitatívnych metód v ekonómii na základe nadobudnutých vedomostí zo stredoškolskej matematiky.

Zároveň sa predpokladá, že uchádzač má dostatočné komunikačné schopnosti, predpoklady kritického a analytického myslenia a základné zručnosti práce s informačnými a komunikačnými technológiami.

Profil absolventa Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave

Študijné programy 1. stupňa

Podnikanie v obchode

Absolventi študijného programu *podnikanie v obchode* dokážu identifikovať a analyzovať problémy a možnosti v podnikateľských aktivitách rôznych typov malých a stredných podnikov, v obchodnej prevádzke a fungovaní rodinných podnikov, navrhovať riešenia na optimálne fungovanie podnikateľských subjektov a implementovať ich v podnikateľskej praxi. Absolventi nadobúdajú znalosti o spôsoboch spolupráce s manažérmi aj so špecialistami iných profesií, čo vyžaduje aj znalosti zo psychológie, z komunikácie a informačných systémov. Absolventi študijného programu majú takisto znalosti o marketingu, podnikovej ekonomike, podnikových financiách, podnikovom manažmente a špecificky o obchodnom podnikaní a základoch interdisciplinárnej aplikácie podnikateľských procesov. Absolventi študijného programu nachádzajú uplatnenie ako zakladatelia malých a stredných podnikov vo výrobe, v rodinnom podnikaní alebo v obchodných (distribučných) službách, ktoré si môžu zakladať aj počas štúdia. V zamestnaneckom vzťahu sa uplatňujú ako stredný manažment na marketingových a obchodných útvaroch alebo ako obchodní zástupcovia v rôznych typoch podnikov.

Podnikanie v cestovnom ruchu a službách

Absolventi študijného programu *podnikanie v cestovnom ruchu a službách* dokážu analyzovať problémy a možnosti v podnikateľských aktivitách podnikov cestovného ruchu a služieb, navrhovať riešenia na optimálne fungovanie podnikateľských subjektov a implementovať ich. Absolventi majú takisto znalosti o podnikovej ekonomike, podnikových financiách, podnikovom manažmente a špecificky o podnikaní v cestovnom ruchu a službách. Absolvent študijného programu je kvalifikovaný ekonóm/ technolog služieb cestovného ruchu pripravený pre prax na základnom a strednom stupni riadenia v podnikoch a organizáciách cestovného ruchu a služieb. Je schopný organizovať a riadiť obchodno-prevádzkové procesy, vie tvoriť inovatívne produkty cestovného ruchu, má profesionálne zručnosti vo využívaní informačných technológií a inteligentných systémov v službách cestovnom ruchu, dokáže viesť pracovný kolektív, má manažérske a marketingové zručnosti na samostatné podnikanie v službách cestovného ruchu. Uplatní sa v podnikoch cestovného ruchu a služieb pôsobiacich na domácom, ako aj zahraničnom trhu a v organizáciách zaoberajúcich sa rozvojom cestovného ruchu.

Medzinárodné podnikanie

Absolventi študijného programu *medzinárodné podnikanie* ovládajú teoretické a praktické znalosti týkajúce sa medzinárodného podnikania, najmä v oblasti podnikovej ekonomiky, financií, marketingu, podnikania, obchodného práva a operácií na zahraničných trhoch, ako aj využívania kvantitatívnych metód, IT zručností a cudzích jazykov umožňujúcim úspešne vykonávať výkonné a riadiace funkcie v danom podnikateľskom subjekte. Nachádzajú svoje uplatnenie ako členovia manažérskych tímov na strednej úrovni riadenia v organizáciách realizujúcich medzinárodnopodnikateľské aktivity a zahraničnoobchodnú činnosť. Absolventi študijného programu dokážu analyzovať problémy a

možnosti v podnikateľských aktivitách rôznych typov podnikov – podnikov výroby, obchodu a služieb, navrhovať riešenia na optimálne fungovanie podnikateľských subjektov a implementovať ich. Absolventi študijného programu majú taktiež znalosti o podnikovej ekonomike, podnikových financiách, podnikovom manažmente a špecificky o obchodnom podnikaní, európskom a medzinárodnom hospodárskom práve a obchodných službách.

Študijné programy 2. stupňa

Marketingový a obchodný manažment

Absolventi študijného programu *marketingový a obchodný manažment* získavajú hlboké poznatky z oblasti uplatnenia marketingových nástrojov a tvorby marketingových koncepcií ako aj riadenia obchodných systémov. Dokážu špecifikovať, navrhovať a implementovať komplexné riešenia v oblasti všetkých zložiek marketingového mixu a zároveň aj riadiť širokú sieť externých zdrojov dodávateľov, odberateľov, finálnych zákazníkov, medzičlánkov, podnikov služieb, ako aj riadiť obchodné procesy z hľadiska prispôsobovania marketingovému prostrediu. Nachádzajú uplatnenie na pozíciách marketingových manažérov, marketingových analytikov, špecialistov na marketingovú komunikáciu, ktorí riadia procesy zmien týkajúce sa technológie, podnikovej kultúry, intrapodnikových a interpodnikových vzťahov vo väzbe na vývoj trhu. Významné možnosti uplatnenia majú absolventi aj na pozíciách manažérov nákupu, manažérov predaja, produktových manažérov, špecialistov pre obchod, spotrebiteľskú politiku, či distribúciu. Absolvent študijného programu dokáže analyzovať a hodnotiť komplexné problémy marketingového riadenia, navrhovať a implementovať formy elementov marketingového mixu podľa najnovších poznatkov marketingovej teórie, posudzovať interakciu subjektov trhu s komplexným marketingovým prostredím.

Manažment medzinárodného obchodu

Absolventi študijného programu *manažment medzinárodného obchodu* získavajú poznatky vytvárajúce predpoklady pre úspešné zvládnutie komplexu všeobecných vedomostí z medzinárodného obchodu, zo stratégie a z taktiky medzinárodného podnikania, medzinárodného marketingu, ako aj tendencií vývoja konkrétnych medzinárodných trhov podľa jednotlivých komodít. Absolvent študijného programu je všestranne vzdelaným manažérom s komplexnými kvalitnými znalosťami zvládajúcim multikulturálne prostredie, s predpokladmi pre úspešné zvládnutie vysokých riadiacich pozícií hlavne v podnikovej sfére, ďalej vo vybraných inštitúciách štátnej správy zapojených do medzinárodnej hospodárskej spolupráce (najmä v oblasti zahraničnoobchodnej politiky), ako aj v medzinárodných ekonomických organizáciách a inštitúciách EÚ. Absolvent študijného programu je vysokokvalifikovaným ekonomickým odborníkom schopným analyzovať, hodnotiť a tvorivo riešiť alternatívne spôsoby organizácie a riadenia medzinárodných logistických systémov. Takisto významnou súčasťou úspešného uplatnenia absolventov tohto odboru v praxi je ich príprava na zvládnutie konkrétnej zahraničnoobchodnej (komerčnej) praxe v závislosti od náplne činnosti a komodity, ktorá je predmetom tejto praxe, t. j. ich príprava v technike zahraničnoobchodných operácií, medzinárodných platobných a finančných operácií, a oboznámenie sa s podmienkami domácej a zahraničnej legislatívy a právnych úprav.

Manažment cestovného ruchu

Absolventi študijného programu manažment cestovného ruchu sú kvalifikovaní manažéri cestovného ruchu schopní riadiť podnikové a národohospodárske procesy v cestovnom ruchu. Získavajú vedomosti z ekonomiky cestovného ruchu, kontrolingu v podnikoch cestovného ruchu, manažmentu a marketingu cestovného ruchu, práva cestovného ruchu, integračných procesov v cestovnom ruchu, ako aj manažerskej komunikácie. Sú spôsobilí vykonávať profesiu manažéra podniku či regiónu cestovného ruchu. Uplatnia sa na strednom a vrcholovom stupni riadenia podnikov cestovného ruchu, v regionálnych organizáciách cestovného ruchu, v organizáciách štátnej správy a samosprávy na úseku cestovného ruchu, v projektových a poradenských organizáciách cestovného ruchu a regionálneho rozvoja. Manažér cestovného ruchu na podnikovej a regionálnej úrovni cestovného ruchu ovláda manažerské metódy a má primerané zručnosti, spôsobilosti a schopnosti uplatňovať ich v praxi na stupni podniku, podnikovej integrácie a regiónu cestovného ruchu, v orgánoch štátnej správy a samosprávy na úseku cestovného ruchu. Ovláda princípy udržateľného rozvoja cestovného ruchu. Kvalifikovane pozná prírodné a antropogénne prostredie, v ktorom sa rozvíja cestovný ruch. Vie užívať elektronické médiá pre manažment informácií, pre propagáciu a predaj služieb cestovného ruchu. Vie vytvárať a manažovať projekty rozvoja cestovného ruchu v cieľových miestach a regiónoch. Dokáže aktívne pôsobiť aj v interkultúrnom prostredí.

Manažment predaja

Absolventi študijného programu vo francúzskom jazyku manažment predaja získavajú schopnosť marketingovo a systémovo myslieť, aktívne predvídať nové javy a tendencie na trhu predaja, orientovať sa v globalizujúcom sa prostredí podnikania, rozvíjať komunikatívne zručnosti vo francúzskom jazyku a interkultúrne povedomie, ovládať metódy vedenia obchodného personálu, riadiť predaj, nákup a využívať obchodné metódy v rozdielnom kultúrnom a civilizačnom prostredí. Absolvent bude zároveň pripravený z oblasti teórie a praxe riadenia predaja a zo špecifických oblastí manažmentu tak, aby mohol vykonávať rôzne manažerské funkcie na strednom a vrcholovom stupni riadenia podniku na trhu organizácií, ako aj trhu so spotrebným tovarom. Študijný program vo francúzskom jazyku Manažment predaja pripravuje odborníkov pre riadiace funkcie v medzinárodných podnikoch a v medzinárodnom podnikateľskom prostredí, pre výkon ktorých sa vyžadujú všeobecné, prierezové a univerzitné teoretické a praktické vedomosti, ktoré sú dostatočné pre výkon líniovej manažerskej funkcie a súčasne sú vhodným základom na neskoršiu špecializáciu, ktorá môže vyplývať z potrieb kariérneho rastu. Študijný program je vhodný pre študentov, ktorí majú predpoklady a ambície zastávať stredné a vyššie manažerské funkcie. Na získanie úplného odborného profilu študenti získavajú skúsenosti z aplikácie súboru kvalitatívnych a kvantitatívnych metód v marketingovom manažmente nákupu a predaja a návrhu koncepcií pre zložky marketingového mixu, formulácie a overovania hypotéz z trhových údajov, experimentálnych postupov v hodnotení správania sa obchodných subjektov na trhu, uplatňovania nových informačných technológií v marketingu.