



UNIVERSITETI I EVROPËS JUGLINDORE
УНИВЕРЗИТЕТ НА ЈУГОИСТОЧНА ЕВРОПА
SOUTH EAST EUROPEAN UNIVERSITY

Study program **Menaxhimi profesional i shitjes**

Fakulteti	Biznesi dhe Ekonomia
Cikli i studimeve	Cikli i dytë (Pasdiplomike)
SETK	60
Kodi	N-SPEC-PSM
Titulli	Specialist i menaxhimit profesional të shitjes
Numri në arkiv i akreditimit [60]	03-1550/1
Vendimi për fillim me punë	03-1619/20 (18.12.2017)
Data akreditimit	26.06.2017

Përshkrimi i programit

Ky program profesional studimor me 60 kredi është dizajnuar për studentët të cilët janë të interesuar të bëjnë karrierë në shitjen me pakicë dhe menaxhim të shitjes. Programi studimor merret me atë se si të menaxhohet me personelin e shitjes në shitjen me pakicë dhe shitjen në përgjithësi me qëllim të maksimizimit të shitjes së përgjithshme. Theksi këtu vihet në menaxhimin e personelit të shitjes me pakicë dhe shitjes mes bizneseve (në vend të konsumatorëve). Programi shfrytëzon diskutim të bazuar në format dhe kërkon pjesëmarrje aktive të studentëve në secilën orë. Temat që përfshihen në këtë program studimor i përfshijnë: krijimin e vlerës në raportin shitës-blerës, negociatat për zgjidhje win-win, kompletimin e shitjes, si motivimin, kompensimin dhe trajnimin e personelit në shitjen me pakicë dhe shitjen e përgjithshme. Studenti do të duhet të zhvillojë kompetencë në qasjen profesionale, në diskutime dhe prezantime, si dhe në teknikat për menaxhim të shitjes me pakicë/shitjes me shumicë, përmes shfrytëzimit të studimit të rastit dhe përmes përvojës praktike të fituar gjatë periudhave të kryerjes së praktikave në kompanitë e ndryshme.

Qëllimi kryesor i këtij programi studimor profesional është të trajtojë studentët në metodat e shitjes me pakicë dhe shitjes në përgjithësi. Për t'u arritur kjo, programi studimor profesional është i strukturuar që t'u ndihmojë studentëve që pas studimeve t'i arrijnë këto qëllime:

1. Të zhvillojë kuptim të thelluar në mjetet dhe teknikat që sot përdoren në shitjen me pakicë dhe shitjen me shumicë.
2. T'i kuptojë funksionet themelore të menaxhimit të personelit për shitje me pakicë dhe shitjes, si dhe teorinë dhe konceptet për menaxhim adekuat me funksionet e shitjes me pakicë ose shitjes, dhe të arrihen qëllimet e marketingut të firmës.
3. Ta përmirësojë mendimin kritik të studentit, shkathtësitë prezantuese dhe komunikuese përmes diskutimeve në pyetjet dhe rastet e dhëna, dhe përgatitjen e detyrave.
4. T'i përmirësojë shkathtësitë për zgjidhje të problemeve përmes aplikimit të rasteve dhe koncepteve teorike dhe përvojës praktike në punë në kompanitë në situata praktike biznesore.
5. Ta ndërtojë aftësinë e studentit për punë në sisteme të menaxhimit të bazuar në ekip dhe t'i lehtësojë shkathtësitë ekipore të nevojshme për sukses në shitjen me pakicë dhe shitjen në përgjithësi.

Karriera

Studimi në programin menaxhim profesional të shitjes u lejon zhvillimin e shkathtësive që shpijnë drejt shumë mundësive në

karrierë. Kjo gjithashtu do t'ju ndihmojë në zgjerimin e rrjetit tuaj profesional, do t'ju mundësojë të vazhdoni të mësoni dhe të përparoni profesionalisht. Ky program studimi ju mundëson një spektër të gjerë të mundësive të punësimit në çdo lloj të biznesi qoftë kjo shihte me pakicë apo shumicë, biznes i vogël apo i madh.

Rezultatet e të mësuarit

Njohuritë dhe të kuptuarit

Studentët do të demonstrojnë kuptim bazik të strukturës dhe qarkullimit të brendshëm të logjistikës dhe menaxhimit të zinxhirit të furnizimit të bizneseve dhe ndërmarrjeve të cilat lëvizin nga biznese të vogla e deri në ato multi-nacionale. Ato do të jenë në gjendje të kuptojnë edhe marrëdhëniet mes mjedisit organizativ dhe atij ekonomik dhe tregut të jashtëm. Në këtë mënyrë, studentët do të arrijnë të kuptojnë se si vendimet menaxheriale do të kenë efekt në aktorët relevantë të interesuar (stakeholders) si brenda firmës ashtu edhe jashtë saj.

Aplikimi i njohurive dhe të kuptuarit

Studentët do të jenë në gjendje të integrohen dhe t'i aplikojnë mjetet dhe teknikat e biznes logjistikës dhe zinxhirit të furnizimit, dhe duke u thirrur në njohjen e gjërë të funksioneve kryesore të biznesit (menaxhimi me strategjinë, kontabilitet, llogaritje, financa, marketing, menaxhim i operacioneve, sisteme informative) për analizë dhe zgjidhje të problemeve të komplikuar biznesore në logjistikë dhe zinxhir të furnizimit dhe të merren vendime që do të kenë efekte pozitive në firmë.

Aftësitë për të vlerësuar

Studentët do të jenë në gjendje të bëjnë vlerësim në bazë të njohurive të tyre të thelluara në mjetet analitike biznesore bashkëkohore dhe në përsiatje kritike për problemet e logjistikës dhe zinxhirit të furnizimit nga këndvështrime të ndryshme.

Aftësitë e komunikimit

Studentët do të jenë në gjendje të demonstrojnë shkathtësi mikro-sociale, shkathtësi të lidhshpimit dhe shkathtësi prezantuese për nevojat për suksese afatgjate në karrierë. Këto pasqyrojnë vetëvlerësim, komunikim, prezantim si dhe bashkëpunim në kuadër të organizatës.

Aftësitë e të mësuarit

Studenti do të arrij të fitojë aftësi për njohje të nevojave personale për fitim të mëtutjeshëm të diturive dhe aftësi për veprim të pavarur gjatë përfitimit të njohurive dhe shkathtësive të reja në kornizat shoqërore; Gjithashtu studentin do të fitojë aftësi për marrje të përgjegjësisë për zhvillim dhe formim të mëtutjeshëm profesional.

Lista e lëndëve

Semestri 1

- [SPSM-0101] [6.0 SETK] **Zhvillimi organizativ dhe rritja**
- [SPSM-0102] [6.0 SETK] **Menaxhimi i logjistikës**
- [SPSM-0103] [6.0 SETK] **Marketing - Menaxhmenti**
- [4.0 SETK] **Lëndë zgjedhore**
- [4.0 SETK] **Lëndë zgjedhore**
- [4.0 SETK] **Lëndë zgjedhore**

Semestri 2

- [SPSM-0201] [6.0 SETK] **Kontabiliteti financiar**
- [SPSM-0202] [6.0 SETK] **Menaxhimi i zinxhirit të furnizimeve**
- [SPSM-0203] [4.0 SETK] **Punimi profesional**
- [4.0 SETK] **Lëndë zgjedhore**
- [4.0 SETK] **Lëndë zgjedhore**
- [6.0 SETK] **Lëndë zgjedhore e lirë**

Description of courses

Lëndë obligative

- **Zhvillimi organizativ dhe rritja**

Qëllimet e lëndës: T'i përgatisë studentët me teorinë themelore të rritjes dhe zhvillimit si dhe mënyrës së "përballimit" me to për zbatimin më efektiv në sistemin. Theksi gjithashtu do të vendoset në organizimin dhe funksionimin e institucioneve të sistemit ekonomik të cilat janë përgjegjëse për rritjen dhe politikën zhvillimore. Është me rëndësi mënyra e funksionimit efikas dhe efektiv e këtyre institucioneve në hartimin e politikave të rritjes dhe zhvillimit si dhe në zbatimin e tyre e monitorimin e efekteve të tyre për përmirësimin e vazhdueshëm të sistemit.

- **Menaxhimi i logjistikës**

Me miratimin e njohurive që kjo lëndë ofron, studentët: - do ta kuptojnë vendosmërinë konceptuale, domethënien dhe përmbajtjen e logjistikës dhe menaxhimit të zinxhirit të furnizimit; - do t'i zbatojnë njohuritë e fituara; - do t'i indentifikojnë elementet kryesore të menaxhimit të zinxhirit të furnizimit dhe lidhshmërinë e tyre me zinxhirët e krijimit të vlerës së shtuar në prodhimtari dhe në rrjetat e vlerave; - do t'i përdorin potencialet e sistemeve informative për përkrahje në menaxhimin e zinxhirit të furnizimit dhe zinxhirit të krijimit të vlerës së shtuar në prodhimtari; - do t'i kuptojnë metodat e parashikimit dhe do t'i aplikojnë ato gjatë parashikimit të kërkesës; - do t'i njohin dhe do t'i aplikojnë metodat e menaxhimit të inventarit dhe prokurimit.

- **Marketing - Menaxhmenti**

Lënda në fjalë do t'i përgatisë studentët t'i përdorin dhe t'i menaxhojnë 4 P-të të një organizate ose kompanie, ashtu që të jenë në gjendje t'i dizajnojnë elementet optimale të marketingut si produktin, çmimet, promovimin dhe metodat e shpërndarjes me të cilat ballafaqohen kompanitë. Si zgjidhje e rëndësishme marketingu përfshin analizën e kujdeshme të situatës, përdorimin inteligjent të hulumtimit si dhe parimet e marketingut. Qëllimi i lëndës është të arrihet të kuptohet kompleksiteti i vendimeve në marketing menaxhment, si në kuadër të analizës së tregjeve, klientëve, konkurrencës ashtu edhe në integrimin e koncepteve me planin fillestar të marketingut.

- **Kontabiliteti financiar**

Lënda do t'u mundësojë studentëve zhvillim të shkathtësive të veçanta për aplikim adekuat në njohurive teorike të kontabilitetit financiar përmes softuerit aplikativ të kontabilitetit në pajtueshmëri me ligjin për kontabilitet dhe standardet e kontabilitetit të cilat janë në fuqi në legjislacionin e Maqedonisë. Lënda gjithashtu do t'u mundësojë trajnim studentëve për një aplikim të theksuar të softuerit të kontabilitetit si një pajisje ndihmëse për udhëheqjen e evidencës financiare të kontabilitetit tek subjektet mikro, të vogla dhe të mesme biznesore në Republikën e Maqedonisë. Përgatitja e të gjitha dokumenteve financiare dhe materiale të nevojshme në aktivitetin e përditshëm biznesor të subjekteve, përpilimi i shpejtë i raporteve financiare si dhe finalizimi i llogarive vjetore të SHT për nevojat e brendshme dhe atyre të klientëve, të Regjistrisë qendror dhe DAP-it në RM. Studentët me këtë lëndë fitojnë mundësi që të jenë më afër vetëpunësimit përmes krijimit të zyrës së tyre të kontabilitetit ose të udhëheqin kontabilitetin financiar të bizneseve të tyre familjare. Realizimi i këtyre qëllimeve i rrit atributet e studentëve dhe i bën ata më konkurrues në tregun e punës.

- **Menaxhimi i zinxhirit të furnizimeve**

Qëllimet e lëndës: Studentët do të fitojnë njohuri për tërë procesin e menaxhimit të zinxhirit të furnizimit, duke filluar nga lënda e parë e deri te produkti final; analiza e situatave konkrete logjistike, diagnostifikimi i problemeve në zinxhirin e furnizimit dhe ofrimi i zgjidhjeve alternative për zgjidhjen e këtyre problemeve; aplikimi i modelit SCOR; indentifikimi i elementeve kryesore të menaxhimit të zinxhirit të furnizimit dhe lidhjes së tyre me zinxhirin e krijimit të vlerës së shtuar në prodhimtari dhe rrjetet e vlerës; aplikimi i teknologjive informative për integrim dhe menaxhim me logjistikën; ndërveprimi mes internetit dhe menaxhimit të zinxhirit të furnizimit.

- **Punimi profesional**

Kjo paraqet një aktivitet pune dhe përgatitje e punimit profesional në një fushë përkatëse. Studentët do të duhet ta përfundojnë punimin në fushën e studimit të tyre, ta bëjnë përshkrimin e strukturës, të bëjnë hulumtime dhe të zhvillojnë një metodologji të caktuar.

Lëndë zgjedhore

- **Menaxhimi i shitjes dhe tregtia me pakicë**

Qëllimi i kësaj lënde është t'i njohë studentët me konceptet e shitjes dhe distribuimit dhe me tregtinë me pakicë, dallimet mes këtyre dy aktiviteteve, mënyrën dhe metodat bashkëkohore të cilat përdoren në ekonominë e tregut në procesin e shitjes dhe mënyrën e organizimit të tregtisë me pakicë. Në këtë lëndë qëllim kryesor është që studentët

të njihen me efikasitetin e distribuimit dhe shitjes me pakicë, kanalet e distribuimit, kriteret si dhe strategjitë e distribuimit dhe shitjes.

- **Identifikimi i klientit**

Qëllimi i kësaj lënde është t'i ekzaminojë elementet e një shitjeje efikase si komponentë kryesorë në përpjekjet e marketingut të një organizate. Në këtë kontekst, do të zgjerohen të kuptuarit nga ana e studentëve të fushëveprimit të marketingut si dhe ndikimit të tij potencial në realizimin e qëllimeve dhe identifikimin e klientëve të tyre potencialë. Qëllimet e lëndës janë kuptimi i procesit të shitjes, marrëdhënies mes shitjes dhe marketingut, segmentimit të tregut, identifikimit të klientëve potencialë, menaxhimit të marrëdhënieve me klientët (CRM), përdorimit të teknologjisë për përmirësimin e efikasitetit të shitjes, si dhe çështjeve lidhur me punësimin, seleksionimin, trajnimin, motivimin dhe përvetësimin dhe mbajtjen e forcës shitëse. Përveç kësaj, studentët gjithashtu do të zhvillojnë kompetencë në qasjen profesionale të shitjes, diskutime dhe prezantime, si dhe teknika për menaxhim të shitjes dhe klientëve.

- **Planifikimi dhe përgatitja e shitjes dhe tregtisë me pakicë**

Qëllimet e lëndës: Tregtia me pakicë është një industri e teknologjisë së lartë dhe në rritje e sipër, e cila luan rol jetik ekonomik në shoqëri. Qëllimi i kësaj lënde është që t'i njoftojë studentët me tregtinë me pakicë si një industri e rëndësishme. Lënda fokusohet në çështjet strategjike me të cilat përballlet industria e tregtisë me pakicë. Studentët do të njihen me vendimet që përfshihen në udhëheqjen e një firme të tregtimit me pakicë. Edhe pse lënda fokusohet në industrinë e tregtisë me pakicë, përmbajtja e lëndës është e dobishme edhe për studentët të cilët janë të interesuar të punojnë për kompanitë që janë prodhues të mallrave të konsumit të gjërë.

- **Menaxhimi i komunikimit**

Qëllimet e lëndës: - Të identifikohen metodat dhe teknikat e menaxhimit të komunikimit në organizatë; - Të identifikohen metodat dhe teknikat e komunikimit verbal dhe joverbal; - Të identifikohen metodat e menaxhimit të mbledhjeve; - Të identifikohen metodat e menaxhimit të konflikteve; - Të përcaktohet roli i perceptimit në menaxhmentin; - Të përcaktohen teknikat e menaxhimit të ndryshimeve;

- **Formimi i çmimit të shitjes**

Qëllimi i kësaj lënde është t'i mësojë studentët ta kuptojnë lidhjen mes ofertës dhe kërkesës së tregut si mekanizma kryesorë në përcaktimin e çmimeve të produkteve në treg dhe sjelljen e vendimeve për çmimet shitëse, duke u njohur me proceset që përdoren në formulimin dhe zbatimin e kalkulimeve dhe metodave për formimin e çmimit. Studentët gjithashtu do t'i kuptojnë edhe kushtet e tregut nën të cilat përcaktohet çmimi, duke përfshirë edhe metodologjinë e përdorur në analizën e shpenzimeve. Do të mësohet edhe gama e teknikave dhe metodave sasiore dhe cilësore të cilat janë në dispozicion në formimin e çmimeve të tregut duke përfshirë edhe zbatueshmërinë dhe kufizimin e tyre.

- **Punë praktike**

Qëllimi i kësaj lënde është t'u ofrojë studentëve mundësinë të fitojnë përvojë nga kompanitë e fushave përkatëse dhe të mësojnë si të punojnë me detyra që kërkojnë njohuri të fituara gjatë studimeve teorike. Kjo do t'u mundësojë studentëve: • t'i kuptojnë operacionet ditore të përfshira në bizneset; • t'i aplikojnë në praktikë vlerat, njohuritë dhe konceptet e fituara gjatë programit akademik; • të fitojnë kuptim për mjediset shoqërore dhe fizike në të cilat operojnë bizneset; • Të përvetësojnë shkathtësi dhe kompetenca në mbledhjen dhe analizën e informacionit, komunikimit të shkruar dhe oral, shkathtësi ndërpersonale dhe personale.

- **Ndërmarrësia dhe menaxhimi i inovacionit**

Qëllimi i mësimin në këtë lëndë është që t'u ndihmojë studentëve ta kuptojnë rëndësinë dhe esencën, funksionimin dhe organizimin e ndërmarrësisë dhe risimtaritë në ekonomi dhe menaxhimin e tyre të suksesshëm gjatë procesit zhvillimor. Vëmendje e veçantë do t'u kushtohet procesit të ndërmarrësisë, llojeve të ndërmarrësisë dhe perspektivave në ndërmarrësi, si dhe rëndësisë së kreativitetit, shpikjes dhe inovacionit në zhvillimin e ndërmarrjeve.

- **Menaxhmenti i burimeve njerëzore**

Qëllimi i lëndës është t'i njoftojë studentët me problematikën e ndërlikuar të administrimit të burimeve njerëzore. Kjo problematikë e kuptuar si proces i realizimit të disa aktiviteteve dhe funksioneve ka peshë për njerëzit se, si burime më të rëndësishme në organizatë, ata shfrytëzohen në mënyrë më efikase dhe më efektive. Në këto suaza, vëmendje e posaçme u kushtohet aktiviteteve vijuese të menaxhimit të burimeve njerëzore: konceptet e ndryshme të menaxhimit të burimeve njerëzore, përmbajtja, qëllimet dhe detyrat e menaxhimit të burimeve njerëzore në funksionimin e organizatës, analizës së punës, planifikimit të burimeve njerëzore, sigurimit të kandidatëve për vende të reja pune, përzgjedhjes së burimeve njerëzore, zhvillimit profesional të burimeve njerëzore, nxitjes së suksesit në punë, zbulimit të potencialit dhe aftësive të menaxhimit, menaxhimit të burimeve njerëzore dhe marrëdhënieve të punës.

- **Menaxhimi i cilësisë dhe performanca**

Qëllimet e lëndës: - Të dihen bazat e menaxhimit të cilësisë; - Përcaktimi i metodave statistikore të menaxhimit të cilësisë; - Aftësimi për përdorim të metodave për menaxhimin e cilësinë, si dhe analizimi dhe zgjidhja e problemeve në organizatë; - Identifikimi i teknikave për menaxhim të cilësisë; - Metoda për matjen e performancës; - Shpërblime për performanca më të mira;

- **Retorika**

Retorika, përgjatë historisë së vet prej mbi 2500 vjeçare, retorika shfrytëzohet për shënjimimin e shumë gjërave, por sot me retorikë kuptojmë artin e bindjes nëpërmjet të gjuhës. Retorika shënon mënyrën në të cilën një individ ndërlidhet me një ide apo një ide me qëllim ta bindë tjetrin. Retorika karakterizohet me disa tipare kryesore dalluese. E përkufizon qendrën nga e cila, kjo lëmi, zbulohet. Retorika më së pari l përkufizon situatat e caktuara tipike të të folurit.

- **Multilingualizmi dhe multikulturalizmi**

Qëllimi i kësaj lënde është shqyrtimi i shumëgjuhësisë në shoqëritë multikulturore, si fenomen social. Ky fenomen është masiv në mbarë botën. Gjatë ligjëratave në mënyrë më të thuktë do të shqyrtohen termat: monokulturalizëm, shumëkulturalizëm, multikulturalizëm. Do të sqarohet nocioni nacionalizmi lingvistik, ku do të theksohet se të paktën ka dy forma të këtij nacionalizmi, ku njëra formë përplasat me tjetrën: për udhëheqësit e vendeve më të fuqishme nacionalizmi ka domethënien e zgjerimit, kurse për pakicat ai merr formën e rezistencës dhe të luftës për afirmimin e identitetit, përballë një presionit të tillë. Vend të shquar në program do të ketë edhe multikulturalizmi në arsim. Në shkollë për multikulturalizmin angazhohen për programe mësimore që përfshijnë përmbajtje që u përkasin kulturave të ndryshme.

- **Kapituj të zgjedhur të avancuar nga aplikacionet e TI për përpilimin e një punimi shkencor**

Qëllimi i kësaj lënde është: T'ua tregojë studentëve elementet teknike, struktura e tekstit dhe dizajni i një punimi shkencor. T'u mundësojë studentëve të fitojnë njohuri më të thelluara dhe shkathtësi nga kapitujt e zgjedhur të aplikacioneve TI që do t'u duhen për përpunimin e punimeve shkencore e profesionale. Zbatimi praktik i këtyre objektivave, gjatë përpunimit të punimit individual shkencor.

- **Kapituj të zgjedhur të avancuar nga aplikacionet për përpunimin statistikor të të dhënave**

Qëllimi i kësaj lënde është: T'u tregohen studentëve elementet teknike nga lëmi i statistikës: organizimi, përpunimi, krahasimi përmes analizave dhe publikimi i të dhënave. T'u mundësojë studentëve të përfitojnë njohuri dhe shkathtësi më të përparuar nga kapitujt e zgjedhur të avancuar të aplikacioneve për përpunimin statistikor të të dhënave. Zbatimi praktik i këtyre objektivave në përpunimin statistikor të të dhënave të marra nga pyetësorët, kontributet, studimet shkencore dhe dokumentet tjera.

- **Komunikimi profesional**

Lënda fokusohet në zhvillimin e atyre shkathtësive të komunikimit që janë thelbësore për funksionimin efektiv në botën profesionale. Studentët do ta mësojnë procesin e analizimit të një shumëllojshmërie situatash të komunikimit dhe t'u japin përgjigje adekuate po atyre. Ndër temat që do të përfshihen janë: komunikimi në organizata, komunikimi ndërpersonal dhe grupor, prezantimet gojore, intervistat për punësim, letrat profesionale të biznesit, si dhe shkathtësitë ndërpersonale, duke përfshirë dinamikën e grupit dhe punën ekipore.

- **Tregu i punës**

Qëllimi kryesor i lëndës "Tregu i punës" është t'i pajisë studentët e studimeve të ciklit të dytë me njohuritë bazë dhe njohuritë e thelluara në fushën e teorisë të tregut të punës, pastaj me mekanizmin e funksionimit të tij në ekonominë e tregut. Lënda "Tregu i punës" ka si mision t'u ofrojë dhe t'u mësojë studentëve kategoritë, ligjet dhe parimet kryesore me të cilat funksionon tregu i punës. Lënda u bën një analizë të hollësishme mënyrës së sjelljes dhe rolit që luajnë agjentët kryesorë të tregut të punës: individëve, firmave dhe qeverisë. Analiza mbështetet në dy kategoritë themelore: të kërkesës për punë dhe të ofertës së punës, të cilat gjejnë aplikim pothuajse në të gjitha temat që trajtohen në këtë lëndë. Njohuritë e përfituara nga studentët në këtë lëndë shërbejnë si bazë teorike themelore e domosdoshme për të kuptuar e përvetësuar teorinë dhe politikat e ndryshme që aplikohen në tregun e punës. Lënda synon që studentët të kuptojnë se si tregjet e punës shpërndajnë dhe përdorin në mënyrë efikase faktorin e rrallë të prodhimit, punën. Leksionet përfshijnë njohuri të koncepteve të kërkesës për punë e të ofertës së punës dhe aplikimit të tyre praktik; sjelljen e individëve në tregun e punës për të maksimizuar dobishmërinë e tyre; sjelljen e firmave në tregun e punës që synojnë maksimizimin e fitimit; rolin e qeverisë në tregun e punës, strukturat e ndryshme të tregjeve të punës: tregu i punës në konkurrencë të plotë, monopoli në tregun e punës, monopsoni në tregun e punës, roli i sindikatave në tregun e punës, monopoli bilateral në tregun e punës. Leksionet dhe diskutimet në klasë mbulojnë materiale të cilat mund të mos jenë në libër dhe disa aspekte të materialeve që përfshihen në librin bazë

nuk do të diskutohen në klasë, por i lihen studimit aktiv te studentit. Prandaj studentit, për të garantuar suksesin në përvetësimin sa më të mirë të lëndës, duhet të jetë i pranishëm në leksion dhe seminar duke marrë pjesë në mënyrë aktive në diskutimin e problemeve të ndryshme që lidhen me tregun e punës.

- **Metodologjia e mësimdhënies**

Qëllimi i lëndës është t'i njoftojë studentët me qasjet themelore dhe metodat e mësimdhënies. Pritet që studentët të fitojnë njohuri dhe shkathtësi për përdorim të mjeteve për mësimdhënie aktive. Gjithashtu, lënda ofron qasje ndaj zhvillimit, mësimdhënies dhe të nxënies si koncepte, si dhe ndaj normave themelore të cilat mësimdhënësve do t'u mundësojnë të ligjërojnë mbi zhvillimin e mendimit. Përmes kësaj lënde, studentët do të përfitojnë bazë teorike dhe strategji, me çka do të mund ta zhvillojnë të menduarit e tyre kritik, si dhe të menduarit kritik të studentëve.

- **Filozofia e shkencave shoqërore**

Kjo lëndë përfshin pajisjen e studentëve me informata që do t'u mundësojnë atyre përfitimin e diturive, shkathtësive dhe kompetencave në shkencat shoqërore, përfshirë metodologjinë e punës (sqarim, teoretizim, testim), aplikim të filozofisë (në veçanti individualizmi kundrejt kolektivizmit), natyra e racionalitetit, si dhe historia e teorive dhe koncepteve. Ky modul ofron studim të avancuar të debateve aktuale lidhur me ontologjinë, metodologjinë dhe synimet e shkencave shoqërore. Lënda do të përqendrohet në çështjet qendrore të shkencave shoqërore: etno-metodologjia, evolucioni, fenomenologjia, racionaliteti, relativizmi, metodat shkencore, interpretime tekstuale. Rezultat e të mësuarit: Pas përfundimit të suksesshëm të lëndës, studentët do të jenë në gjendje: Ta kuptojnë qëllimin e shkencave shoqërore si dhe dallimin në mes të të sqaruarit dhe të kuptuarit të sjelljes njerëzore. T'i sqarojnë qasjet e ndryshme në shpjegimin e shkencave shoqërore në krahasim me shkencat shoqërore, specifikat e të qenit qenie njerëzore dhe fenomenet sociale. T'i kuptojnë strukturat sociale, praktikat, normat institucionet etj. si dhe relacionet në mes individëve dhe strukturave më të gjera shoqërore. Ta sqarojnë mbështetjen jo vetëm në fakte për individët dhe gjendjet e tyre mentale, por gjithashtu edhe rastet në të cilat fenomenet shoqërore nuk mundet të sqarohen përmes sjelljeve individuale.

- **Menaxhimi i projekteve**

Me përfundimin e suksesshëm të lëndës, studentët do të jenë në gjendje: Të planifikojnë aktivitetet e nevojshme për zbatimin e projektit, të identifikojnë ndërvarësitë e tyre, kohëzgjatjen si dhe kostot e tyre; Të përgatisin raportet e nevojshme dhe të kryejnë të gjitha komunikimet e nevojshme ndërmjet projektit dhe klientit, si dhe në mes të anëtarëve të ekipit dhe të aktorëve të tjerë; Të strukturujnë projektin dhe aktivitetet e tij përbërëse; Të përgatisin një Gantt-tabelë dhe një plan të rrjetit për projektin dhe të identifikojnë kohën më të shkurtër të nevojshme për të përfunduar projektin; Të përdorin MS Project si një mjet në procesin e planifikimit, zbatimit dhe rishikimit të projektit; Të përcaktojnë projektin, të identifikojnë lëminë dhe objektivat e tij, si dhe të zhvillojnë specifikat e projektit;

- **Metodat e optimizimit**

Qëllimi i kësaj lënde është që t'i prezantojë teknikat e modelimit dhe të optimizimit me qëllim të aftësisë të studentëve në zhvillimin e modeleve të cilat shfrytëzohen për zgjidhjen e problemeve reale në lëmin e shkencave kompjuterike. Në mes tjerash kjo lëndë ka për qëllim ta analizojë rëndësinë e faktorizimit matricor si një mjet shumë i rëndësishëm që ofron modalitete për optimizimin e zgjidhjes së algoritmeve të ndryshme numerike me interes bazik për zgjidhjen e problemeve të ndryshme nga sfera e shkencave kompjuterike. Nëpërmjet kësaj lënde studentët do të kenë mundësi t'i mësojnë teorinë bazike të optimizimit dhe metodat për caktimin e optimumit. Do të analizohen metodat e ndryshme të optimizimit sikurse që është simpleks metoda, problemi i dualitetit si dhe sensitiviteti i problemeve të programimit linear. Qëllimi, po ashtu, është analiza e zbatimit kompjuterik të secilit problem të analizuar duke ofruar edhe modelin përkatës për optimizim.

- **Çështjet etike dhe e drejta në teknologjitë e informacionit (TI)**

Qëllimet e lëndës: Të zhvillon kuptueshmërinë për gjendjen reale në relacionet mes kompjuterëve, ndryshimeve të teknologjisë, shoqërisë dhe ligjit; Të vejë në pah rolin e fuqishëm që kompjuterët dhe profesionistët e kompjuterëve kanë në shoqërinë e teknologjisë; Të ofron të kuptuarit e çështjeve legale që janë relevante për lëminë e kompjuterizimit; Të ofron të kuptuarit e koncepteve etike që janë me rëndësi për shfrytëzuesit e kompjuterëve dhe profesionistët; Të kontribuon në arritjen e eksperiencës së nevojshme në shqyrtimin e çështjeve etike dhe zgjidhjen e dilemave etike.

- **Mbrojta e të drejtave të njeriut**

Qëllimi i kësaj lënde është: të njoftohen studentët me konceptin e të drejtës ndërkombëtare të të drejtave të njeriut, zbatimin e këtyre të drejtave në praktikë, ndikimin e tyre në krijimin e politikave nacionale, të nxiten studentët të mendojnë në mënyrë kritike për raportin mes të drejtës ndërkombëtare dhe asaj nacionale, të vetëdijësohen për ngjarjet aktuale ndërkombëtare, si ndikojnë ato në jetën e përditshme të njerëzve në botë, ti nxisë studentët ta japin kontributin e tyre në sferën e përgatitjes së ligjeve për mbrojtjen e të drejtave të njeriut, me shpresë se ata që sjellin

vendime do i marrin parasyshë në procesin e krijimit dhe zbatimit të politikave shtetërore.