



Universiteti i Prizrenit “ Ukshin Hoti”
Fakulteti Ekonomik
Programi: Administrim Biznesi

PROGRAMI MËSIMOR – SYLLABUS							
Niveli studimeve	i	Master	Programi	AB	Viti akademik	2019/20	
LËNDA		E-BIZNES					
Viti	II	Statusi i lëndës	Zgjedhore	Kodi		ECTS kredi	5
Semestri	III						
Javët mësimore	15		Orët mësimore		Ligjërata	Ushtrime	
					2	1	
Metodologjia e mësimimit	Ligjëratat interaktive, ushtrime, diskutime, punime seminarike						
Konsultime							
Mësimdhënësi	Prof. Ass. Kushtrim Braha			e-mail	kushtrim.braha@uni-prizren.com		
				Tel.			
				e-mail	/		
				Tel.	/		

Qëllimi studimor i lëndës	Përfitimet e studentit
<p>Biznesi elektronik mund të mendohet si një revolucion në progres. Rritja e jashtëzakonshme e internetit dhe WWW (World Wide Web) vazhdon të ndikojë në masë shumë të madhe bizneset, qeveritë dhe individët në të gjithë botën. Interneti i mundëson biznesit të depërtojë ku më parë e kishte të pamundur, organizatat e të gjitha llojeve po ndikohen nga ky trend në mënyrë radikale dhe kanë ri menduar strategjitë e të bërit biznes, dhe po e njohin dhe rrisin rolin e internetit në procesin e vendim marrjes.</p> <p>Ky kurs është dizajnuar të familjarizojë studentët me konceptet e E-Biznesit në përgjithësi. Temat që do të mbulohen përfshijnë definimin e E-Biznesit dhe kuptimin e infrastrukturës së sajë, diskutimin e E-Komerc. Çështjet legale dhe etike, njoftimin me</p>	<p>Me përfundimin e suksesshëm të kësaj lënde, studentet do të kenë mundësi dhe aftësi për:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Të shpjegojë Komponentat e E-Biznesit dhe rolet e tyre, •Të përshkruaj mënyrën e funksionimit të E-Biznesit dhe të kuptojë infrastrukturën e E-Biznesit; •Të diskutojë dhe shpjegojë çështjet teorike dhe praktike të realizimit të biznesit përmes internetit; •Të kuptojë modelet e E-Biznesit; •Të aplikojë bazën teorike të E-Biznesit në disa ambiente biznesore;

<p>strategjinë e marketingut të bazuar në internet, strategjitë e shitjes online dhe të ardhmen.</p> <p>Qellimi i lëndës E-Biznes është të mësojë studentët se si të përdorin teknologjinë e informacionit dhe komunikimit dhe të vlerësojë profesionalisht modelet e E-Biznesit dhe komponentat e tyre, në mënyrë që biznesi të konkurrojë suksesshëm në tregjet globale, dhe të mbajë tregjet ekzistuese me kosto minimale.</p>			
Format e mësimdhënies dhe mësim nxënies			
Ligjërata interaktive, ushtrime, diskutime, punime seminarike, etj.			
Kushtet për realizimin e temës mësimore:			
Salla e pajisur me mjete konkretizuese (kompjuter dhe projektor) dhe me mundësi të errësimit të sallës.			
Mënyra e vlerësimit të studentit (në%)			
<p>Vlerësimi bëhet me anë të testit, kurse nota përfundimtare përbëhet prej katër komponentëve:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pjesëmarrja dhe aktiviteti në orë: 1-10 pikë - Kolokuiumi Parë: 1- 30% (1 - 30 pikë) - Punimi seminarik: 1 – 10% (1 – 10 pikë) - Provimi final: 1- 60 % (1 - 60 pikë) 	Vlerësimi në %	Nota përfundimtare	
	91 - 100	10	(ECTS – A)
	81 – 90	9	(ECTS - B)
	71 – 80	8	(ECTS - C)
	61 – 70	7	(ETCS - D)
	51 – 60	6	(ETCS - E)
	40 - 50	5*	(ETCS – FX)
Obligimet e studentit:			
<p>Ligjërata</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vijimi i ligjëratave • Pjesëmarrja aktive në diskutime gjatë ligjëratave • Pjesëmarrja në kolokuiume • Pjesëmarrja në provim 		<p>Ushtrime</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vijimi i orëve të ushtrimeve - Respektimi i kodit të mirësjelljes etj 	
Ngarkesa e studentit për lëndën			
Aktiviteti	Orë	Ditë/Javë	Gjithsej
Ligjërata	3	15	45
Punë praktike	8	3	24
Konsultime me mësimdhënësin	1	9	9
Vizita pune në teren	-	-	-
Seminare	4	3	12
Koha e studimit vetanak	-	-	-
Përgatitja përfundimtare për provim	3	7	28
Koha e kaluar në vlerësim (teste, provim, etj)	2	3	6
Projekte, prezantime, etj	1	1	1
Vërejtje: 1 ECTS kredi=25 orë angazhim,p.sh nëse lënda i ka 5 ECTS kredi, studenti duhet të ketë angazhim gjatë semestrit	Ngarkesa totale:		125

175 orë			
Java	Ligjërata	Ushtrime	
1.	Tema	Orët	Tema
	Hyrje Ligjet ekonomike, ndryshimet dhe tendencat; ✓ Ligji i sjelljes së rrjetit; ✓ Ndryshimet kryesore të prura nga rrjeti; ✓ Tendencat moderne.		Hyrje në E- biznes, fillimi i revolucionit.
2.	Historia e internetit dhe aplikimi i ti në biznes. ✓ Aspekte teorike lidhur me biznesin elektronik. ✓ Infrastruktura e E-commerce interneti dhe WWW. ✓ Fazat e ndikimit të Internetit në zhvillimin e biznesit elektronik.		Pyetje dhe diskutime
3.	Biznesi në web ✓ Karakteristikat e e-business; ✓ Vizioni strategjik i e-business; ✓ Modelet e e-business;		Konceptet dhe modelet biznesore të E-commerce. Modelet e tregjeve elektronike.
4.	Menaxhimi i shitjeve dhe Web ✓ Menaxhimi i shitjeve dhe konteksti i komunikimit në web; ✓ Web dhe menaxhimi i shitjeve; ✓ Web dhe organizimi i shitjeve;		Ndërtimi i një faqeje të E-commerce. Aplikacionet kyqe për zhvillimin e biznesit elektronik.
5.	Teknologjia dhe sjellja e konsumatorëve ✓ Raporti mes konsumatorit dhe teknologjisë; ✓ Teknologjia dhe marketingu; ✓ Interneti dhe sjellja e blerjes;		Siguria dhe sistemet e pagesave online. Përparësit dhe rreziqet e biznesit elektronik.
6.	Komunikimi në web ✓ Karakteristikat e përgjithshme; ✓ Komunikimi i reklamave në internet; ✓ Forma tjera të komunikimit ndërmarrëse në internet.		Pyetje dhe diskutime
7.	Marketingu i integruar në rrjet ✓ Nga tregjet masiv, ne “one-to-one”; ✓ Interneti the marketingu relational;		Pyetje dhe diskutime
8.	Marketing, komunitete dhe fise on line ✓ Komunitete, fise dhe aksione të marketingut; ✓ Komunitete dhe web marketing; ✓ Sjellje etike dhe komunitete on line;		Konceptet e marketingut në E-commerce. Marketingu elektronik (E-marketing).
	Testi I		Testi I

9.	Tregu, biznesi dhe interneti <ul style="list-style-type: none"> ✓ Web, tregu dhe formimi i vlerës në B2B; ✓ Përdorimi i web-it dhe sistemi i raporteve në B2B; 		Rrjetet sociale, ankandet dhe portalet.	
10.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Interneti në “Trade Marketing”; ✓ Interneti në “marketing front-end”; ✓ Interneti në “retail marketing”; ✓ Interneti në marketingun e brendshëm; ✓ Interneti në marketingun e ndikimit; 		Modelet e tregjeve elektronike. Shembuj të tregtise elektronike: Amazon.com, eBay.com, American Online etj. Qeverisja elektronike (e-government).	
11.	✓ E-commerce		Grupe punimesh	
12.	✓ E-commerce		Grupe punimesh	
13.	E-commerce <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kushtet e e-commerce; ✓ Faktorët e suksesit e së blerjes on line; ✓ Vendimet e e-commerce për ndërmarrjet; ✓ Tregjet elektronike; 		Pyetje dhe diskutime	
14.	✓ Rast studimor		Prezantim ndërmarrje	
15.	✓ Rast studimor		Prezantim ndërmarrje	

Literatura

- ✓ Patrick Mckeown, Information Technology and the Networked Economy, Zurich, 2009
- ✓ Mihane Berisha-Namani, Informatika e Biznesit, 2010.
- ✓ Tiziano Vescovi, Marketingu dhe Web-i (menaxhimi i integritit të Web-it në biznes: komunikim, e-commerce, sales management, business-to-business, Il sole 24 ore, Milano, 2007.

Vërejtje

- ✓ Studenti duhet të jetë i ndërgjegjshëm dhe të respektojë rregullat e institucionin.
- ✓ Duhet të respektojë orarin e ligjëratave, ushtrimeve dhe të jetë i vëmendshëm në mësim.
- ✓ Është e obligueshme që të ketë ID në test.
- ✓ Gjatë hartimit të punimeve, studenti duhet t'i përmbahet udhëzimeve të dhëna nga mësime të mësimdhënësi.
- ✓ Në orët e testimit nuk lejohet përdorimi i telefonave mobil.