**Universiteti i Prizrenit " Ukshin Hoti"**
**Fakulteti Ekonomik**
**Programi: Administrim Biznesi**

# PROGRAMI MËSIMOR – SYLLABUS

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Niveli i studimeve** | | Master | **Programi** | **AB** | **Viti akademik** | **2021/2022** | |
| **LËNDA** | | **E-BIZNES** | | | | | |
| **Viti** | II | **Statusi i lëndës** | Zgjedhore | | | **ECTS kredi** | **5** |
| **Semestri** | III | | | **Kodi** | | | |
| **Javët mësimore** | | 15 | | Orët mësimore | | Ligjërata | Ushtrime |
| | | | | | | **2** | **1** |
| **Metodologjia e mësimit** | | Ligjëratat interaktive, ushtrime, diskutime, punime seminarike | | | | | |
| **Konsultime** | | | | | | | |
| **Mësimdhënësi** | | Dr. Sc. Luan VARDARI | | e-mail | luan.vardari@uni-prizren.com | | |
| | | | | Tel. | | | |
| | | Phd. C. Gentiana MJAKU | | e-mail | gentiana.mjaku@uni-prizren.com | | |
| | | | | Tel. | / | | |

| **Qëllimi studimor i lëndës** | **Përfitimet e studentit** |
|---|---|
| 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.<br>Ky kurs është dizajnuar të familjarizojë studentët me konceptet e E-Biznesit në përgjithësi.Temat që do të mbulohen përfshinë definimin e E-Biznesit dhe kuptimin e infrastrukturës së sajë, diskutimin e E-Komerc. Çështjet legale dhe etike, njoftimin me | Me përfundimin e suksesshëm të kësaj lënde, studentet do të kenë mundësi dhe aftësi për:<br>•Të shpjegojë Komponentat e E-Biznesit dhe rolet e tyre,<br>•Të përshkruaj mënyrën e funksionimit të E-Biznesit dhe të kuptojë infrastrukturën e E-Biznesit;<br>•Të diskutojë dhe shpjegojë çështjet teorike dhe praktike të realizimit të biznesit përmes internetit;<br>•Të kuptojë modelet e E-Biznesit;<br>•Të aplikojë bazën teorike të E-Biznesit në disa ambiente biznesore; |

| | |
|---|---|
| strategjinë e marketingut të bazuar në internet, strategjitë e shitjes online dhe të ardhmen.<br>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. | |

**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%)**

Vlerësimi bëhet me anë të testit, kurse nota përfundimtare përbëhet prej katër komponentëve:
- 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:**

**Ligjërata**
- Vijimi i ligjëratave
- Pjesëmarrja aktive në diskutime gjatë ligjeratave
- Pjesëmarrja në kolokuiume
- Pjesëmarrja në provim

**Ushtrime**

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

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 9. | Tregu, biznesi dhe interneti<br>✓ Web, tregu dhe formimi i vlerës në B2B;<br>✓ Përdorimi i web-it dhe sistemi i raporteve në B2B; | | Rrjetet sociale, ankandet dhe portalet. | |
| 10. | ✓ Interneti në "Trade Marketing";<br>✓ Interneti në "marketing front-end";<br>✓ Interneti në "retail marketing";<br>✓ Interneti në marketingun e brendshëm;<br>✓ Interneti në marketingun e ndikimit; | | Modelet e tregjeve elektronike.<br>Shembuj të tregtise elektronike: Amazon.com, eBay.com, American Online etj.<br>Qeverisja elektronike (e-government). | |
| 11. | ✓ E-commerce | | Grupe punimesh | |
| 12. | ✓ E-commerce | | Grupe punimesh | |
| 13. | E-commerce<br>✓ Kushtet e e-commerce;<br>✓ Faktorët e suksesit e së blerjes on line;<br>✓ Vendimet e e-commerce për ndërmarrjet;<br>✓ 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 integrimit të Web-it në biznes: komunikim, e-commcerce, 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 mësimdhënësi.
- ✓ Në orët e testimit nuk lejohet përdorimi i telefonave mobil.