



NDËRMARRËSI

Të dhëna bazike të lëndës			
Njësia akademike:	Fakulteti i Shkencave të Jetës dhe Mjedisit		
Titulli i lëndës:	Ndërmarrësi		
Programi:	Menaxhim në agrobiznes		
Niveli:	Master (MSc)		
Statusi lëndës:	Zgjedhore (Z)		
Viti i studimeve:	Viti 1 / Semestri 1		
Numri i orëve në javë:	2 + 1		
Vlera në kredi – ECTS:	5 ECTS		
Koha / lokacioni:	Do të shpallet		
Mësimdhënësi i lëndës:	Prof. Ass. Dr. Kushtrim Gashi		
Të dhënat kontaktuese:	kushtrim.gashi@uni-prizren.com; +383 44 269 691		
Përshkrimi i lëndës:	Ky kurs u ofron studentëve të njohin rëndësinë e sipërmarrjeve ne zhvillimin e ekonomisë, duke bërë të ditur se edhe bizneset e vogla janë të afta të konkurojnë kompanitë e mëdha. Kursi trajton çështjet që lidhen me faktorët që ndikojnë në vendimin për të qenë ndërmarrës, si të fillosh një biznes të ri, avantazhet dhe disavantazhet e blerjes së biznesit, franshiza dhe alternativa tjera, zhvillimi i produktit të ri, rritja e biznesit dhe sipërmarrësi, duke përfunduar me planin e biznesit.		
Qëllimi i lëndës:	Ky kurs do t'u sigurojë studentëve njohuri në lidhje me konceptin e ngritjes së sipërmarrjes në kushtet e sotme të zhvillimit të tregut dhe konkurrencës, përfshirë menaxhimin dhe zhvillimin e saj. Poashtu përmes këtij kursi, studentët do të kuptojnë rëndësinë e të qenurit i diferencuar ne një treg i cili po ndërkombëtarizohet dita ditës më shumë. Gjatë zhillimit të lëndës do të merren raste studimi të mjaftueshme me qëllim të arritjes së qëllimit të lëndës.		
Rezultatet e të nxënit:	Pas përfundimit të kursit, studentët do të jetë në gjendje të: ▪ Njohin sipërmarrjen sot si një foci ekonomike kryesore ▪ Vlerësojnë avantazhet dhe disavantazhet e sipërmarrjes ▪ Zhvillojnë mundësitë dhe sfidat për të krijuar një biznesi të ri ▪ Vlerësojnë avantazhet dhe disavantazhet e blerjes së biznesit ▪ Vlerësojnë përparësitë dhe rreziqet e zhvillimit të produkteve të reja ▪ Vlerësojnë aftësitë menaxheriale në rritjen e biznesit ▪ Diferencojnë planet e bizneseve egzistuese nga ato të reja.		
Ngarkesa e studentit (duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënit të studentit)			
Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithsej
Ligjërata	2	13	26
Ushtrime teorike/laboratorike	1	13	13
Punëpraktike	2	1	2
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	15	15



Ushtrime në terren	/	/	/
Kollokfiume, seminare	3	1	3
Detyratë e shtëpisë	1	13	13
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	2	15	30
Përgatitja përfundimtare për provim	2	8	16
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuis, provim final)	3	2	6
Projektet, prezantimet ,etj	3	1	3
Totali			125 orë (5 ECTS)
Metodologjia e mësimdhënies:	Ligjërata, ushtrime, prezantimet e studentëve, diskutime, seminare, projekte kërkimore, projekte në grupe, provime		
Metodologjia e vlerësimit:	▪ Vijueshmëria e rregullt dhe aktive: 10%, ▪ Provimi i ndërmjetëm (kollokviumi): 20%, ▪ Projekti i kursit: 20%, ▪ Provimi final: 50%.		
Literatura			
Literatura primare:	Peggy, A. L., & Charles R. K. (2018). Sipërmarrja, Edicioni i katërt, AADF Pearson. Glackin. C. & Mariotti. S., (2020). Entrepreneurship: Starting and Operating a Small Business, 5th Edition		
Literatura shtesë:	Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2019). Essentials of Entrepreneurship and Small Businesses Management, 9th Edition Barringer. B. R., & Ireland. R. D (2019). Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 6th Edition Stokes. D., & Wilson. N. (2017). Small Business Management and Entrepreneurship, 6th edition Barringer, B., & Ireland, R. (2010) Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 3rd edition Carter, S., & Jones-Evans, D. (2000). Enterprise and Small Business. Principles, Practice and Policy.		

Plani i dizajnuar i mësim:		
Java	Ligjërata	Ushtrime
<i>Java e parë:</i>	Sipërmarrja sot (Strategjitë organizative dhe praktika e reduktimit të stafit, Ndryshimet sociale, Rrjedhojat që kanë këto ndryshime	Shpërndarja e temave të projekteve seminarike.

	për individin. Sipërmarrja në një mjedis i cili vazhdimisht ndryshon tregjet egzistuese dhe ato të reja, Avantazhet konkurruese të sipërmarrjeve të vogla).	
<i>Java e dytë:</i>	Procesi i sipërmarrjes (Faktorët e sipërmarrjes - individ, faktorët motivues dhe ata kulturor, Rrethanat në shoqëri, avantazhet dhe disavantazhet e sipërmarrjes).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës parë të ligjëratave.
<i>Java e tretë:</i>	Të fillosh një biznes të ri (Risitë dhe sipërmarrja, Burimet e ideve, Rrethanat rastësore, Barrierat për të hyrë në treg, Si krijohet biznes i ri, Strategjia e kostove të ulëta, Strategjia e diferencimit, Strategjia e fokusimit, Njerëzit që do përfshihen në sipërmarrje).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës dytë të ligjëratave.
<i>Java e katërt:</i>	Blerja e biznesit (Avantazhet dhe disavantazhet e blerjes së biznesit, Përcaktimi i çmimit të biznesit, Procesi i negocimit, Çmimi dhe vlera, Burimet e fuqisë negociuese gjatë negociatave, Blerja e një biznesi dhe plani i biznesit)	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës tretë të ligjëratave.
<i>Java e pestë:</i>	Franshiza dhe alternativa të tjera (Popullariteti i franshizës, Avantazhet që ka franshiza, Disavantazhet e franshizuesit, Vlerësimi i alternativës së franshizës, Franshiza dhe ligji, Mundësi tjera për sipërmarrësit, Franshizat dhe plani i biznesit).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës katërt të ligjëratave.
<i>Java e gjashtë:</i>	Zhvillimi i produktit të ri (Një sipërmarrje me rrezik të lartë, Përparësitë dhe dobësitë e sipërmarrjeve të vogla, Zhvillimi i një ideje të re, Faktorët kyç për suksesin, Përzgjedhja e kanalit të shpërndarjes dhe faktorët dhe pengesat që ndikojnë në shpërndarje, Licencimi, Mbrojtja ligjore e produkteve dhe e shërbimeve të reja, Patentat, Të drejtat e autorit, Markat e tregut, Sekret biznesi, Plani i biznesit).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës pestë të ligjëratave.
<i>Java e shtatë:</i>	Bizneset që menaxhohen nga shtëpia (Rilindja e bizneseve në shtëpi, Avantazhet dhe disavantazhet e këtyre bizneseve, Franshizat që funksionojnë nga shtëpia, Ligjshmëria e këtij biznesi, Paisjet, sigurimi dhe taksat, Vendimi për rritjen e biznesit, Plani i biznesit).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës gjashtë të ligjëratave.
<i>Java e tetë:</i>	Provimi i ndërmjëmë (Kollokviumi).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës shtatë të ligjëratave.

<i>Java e nëntë:</i>	Bizneset që menaxhohen nga shtëpia (Çfarë është biznesi familjar, Avantazhet dhe disavantazhet, Bashkëshortët sipërmarrës, Përfshirja e fëmijëve, Plani i trashëgimisë/kalimit të pronës, A duhet t'i shitet kompania dikujt nga jashtë familjes ose punonjësve të saj, Si dhe kur duhet të bëhet kalimi i kompanisë, Strategjia e fillimit të punës në një nivel të ulët dhe ajo në një fazë të mëvonshme, A duhet të ketë një këshill të familjes dhe një bord këshillimi, Përzgjedhja e drejtuesit të ardhshëm të biznesit nga anëtarët e familjes që janë aktive).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës tetë të ligjëratave.
<i>Java e dhjetë:</i>	Rritja e biznesit dhe sipërmarrësi (Rritja e biznesit dhe aftësitë menaxheriale, Menaxhimi i personelit, Menaxhimi financiar, Marketingu, Si t'ia përshtatësh kompaninë sipërmarrësit, Sfida e nisjes së një biznesi të ri, Humbja e atmosferës familjare, Ndryshimi i rolit të sipërmarrësit, Mundësitë që ka sipërmarrësi në lidhje me rritjen e kompanisë, Rritja dhe plani i biznesit).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës nëntë të ligjëratave.
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	Plani i biznesit (Çfarë është plani i biznesit, Si ndryshojnë planet e biznesit për bizneset ekzistuese dhe bizneset e reja, Çfarë përfshihet në planin e biznesit).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës dhjetë të ligjëratave.
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	Plani i biznesit–marketingut (Çfarë përfshihet në seksionin e marketingut, produkti dhe shërbimi, analiza e konkurrencës, analiza e strukturës së çmimeve, politikat kredituese e kompanisë, avantazhi konkurrues, një profil i tregut të synuar, analiza e vendndodhjes, një plan operacional).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës njëmbëdhjetë të ligjëratave.
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	Plani i biznesit–Menaxhimi dhe personeli (Çfarë përfshihet në këtë seksion, çfarë kualifikimesh keni për drejtimin e biznesit, e keni bërë përshkrimin e punës për vendet e punës, Ç'përfitime do t'u jepni punonjësve tuaj, A keni krijuar një orar pune, A e keni krijuar organigramën, Cilat janë ligjet tjera që kanë ndikim në vendimet që merren për personelin).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës dymbëdhjetë të ligjëratave.
<i>Java e katërbëdhjetë:</i>	Plani i biznesit–Kostot fillestare dhe financimi (në seksionin financiar përfshihen këto çështje: kostot fillestare, financimi i biznesit, pika kritike/break-even point, Si do të financohet biznesi, financimi nëpërmjet borxheve, aksioneve, shitjet e kapitalit aksionar, Kostoja e financimit dhe dividendat).	Detyra të zgjedhura, kuize dhe raste studimore nga tema e javës trembëdhjetë të ligjëratave.



<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	Prezantimi dhe diskutimi i projekteve semestrale të studentëve.	Prezantimi dhe diskutimi i projekteve semestrale të studentëve.
Politikat akademike dhe kodi i sjelljes		
▪ Studenti duhet të jetë i ndërgjegjshëm dhe të respektojë institucionin dhe Kodin e etikës. ▪ Studenti duhet të respektojë orarin e ligjeratave, ushtrimeve dhe të jetë i vëmendshëm. ▪ Studenti posedojë dhe paraqesë ID kartën në provime e ndërmjeme dhe provime përfundimtare, ▪ Gjatë hartimit të projekteve të kursit, studenti duhet t'i përmbahet udhëzimet e dhëna nga mësimmshënësi. ▪ Gjatë orës së provimit është i ndaluar përdorimi i celularëve.		