

Studij: Preddiplomski studij - T				Godina: 3	Semestar: 6			
Kod: EUT 206		Naziv predmeta: <b>MARKETING HOTELSKOG PODUZEĆA</b>		ECTS: 5	Strani jezik:			
Nastavnik: dr.sc. Neven Šerić, docent								
Asistenti: mr.sc. Davorka Mikulić								
Tjedan	Predavanja		Vježbe		Zadaci za samostalni rad i kontinuiranu provjera znanja			
	Tema	Sati	Tema	Sati	Oblik rada	U okviru satnice	Ocjena	Kumul. ocjena
1	Marketinška funkcija u hotelskim poduzećima; Razvojne perspektive marketinga u turizmu i ugostiteljstvu.	2	Modeli ustroja marketinške funkcije u hotelskim poduzećima u RH; Razvojne perspektive marketinga u turizmu i ugostiteljstvu u RH	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
2	Strateški aspekti marketinga u hotelskim poduzećima.	2	Provedba strateškog planiranja na primjeru hotelskog poduzeća.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
3	Marketinški informacijski sustav u hotelskom poduzeću.	2	Upravljanje MIS u hotelijerskoj praksi.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
4	Istraživanje turističkih tržišta.	2	Primarni i sekundarni podaci.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
5	Marketinške strategije u poslovanju hotelskih poduzeća.	2	Poslovni slučaj: Strategije segmentacije i pozicioniranja u poslovanju hotelskih poduzeća.	2	Test	<input type="checkbox"/>	10%	10%
6	Marketing odnosa u ugostiteljstvu.	2	Poslovni slučaj: Marketing odnosa u funkciji konkurentne strategije.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
7	Politika proizvoda u hotelskom poduzeću.	2	Poslovni slučaj: Razvoj novog turističkog proizvoda.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
8	Cijena turističkog proizvoda. Strategije i politike cijena u hotelijerstvu.	2	Učestale cjenovne strategije u praksi hotelskih poduzeća u RH.	2	Kolokvij	<input type="checkbox"/>	40%	50%
9	Prodaja i distribucija u hotelijerstvu. Mreže i kanali prodaje hotelskog proizvoda.	2	Poslovni slučaj: Modeli prodaje u svijetu, Europi i RH.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
10	Promocija proizvoda hotelskog poduzeća i temeljne promidžbene aktivnosti u praksi.	2	Poslovni slučaj: Promocija proizvoda hotelskog poduzeća.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
11	Oglašavanje; Unapređenje prodaje; Direktni marketing	2	Poslovni slučaj: Unapređenje prodaje i direktni marketing u turizmu.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
12	Promocija putem interneta; Publicitet i odnosi s javnošću.	2	Poslovni slučaj: Web promocija; Efikasan publicitet.	2	Test	<input type="checkbox"/>	10%	60%
13	Marketinški plan; Sadržaj i svrha marketinškog plana.	2	Primjer izrade marketinškog plana za potrebe ugostiteljskih poduzeća.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
14	Umrežavanje u hotelijerstvu; Objedinjavanje marketinških aktivnosti.	2	Poslovni slučaj: Horizontalne i vertikalne mreže u hotelijerstvu.	2	Seminar	<input type="checkbox"/>	%	%
15	Benchmarking u poslovanju hotelskih poduzeća.	2	Poslovni slučaj: provedba benchmarkinga u turizmu i ugostiteljstvu.	2	Kolokvij	<input type="checkbox"/>	40%	100%

**Literatura:**

1. Senečić, J., Vukonić, B., (1997), *Marketing u turizmu*, Mikrorad d.o.o., Zagreb
2. Kotler, P., Bowen, J., Makens, J., (2003) *Marketing for Hospitality and Tourism*, Prentice Hall. UK

**Dodatna literatura**

1. Previšić, J., Ozretić Došen Đ., (2004), *Marketing*, ADVERTA, Zagreb
2. Časopis: *Turizam*, Institut za turizam, Zagreb

**Napomene:**

Termini ispita bit će definirani kalendarom ispita. Uvjeti za potpis: 60% pohađanja nastave (predavanja i vježbe). Uvjet za izlazak na ispit: potpis. Način polaganja ispita: pismeni i usmeni. 2 pozitivno ocijenjena testa vrijede kao 1 pozitivan kolokvij. 2 pozitivno ocijenjena kolokvija osobađaju studenta od ispita. Student može pristupiti usmenom ispitu ukoliko cilja višu ocjenu.