

DETALJNI IZVEDBENI NASTAVNI PLAN PREDMETA

OPĆE INFORMACIJE		
<i>Naziv predmeta</i>	Hotelska prodaja	
<i>Studijski program</i>	Menadžment u hotelijerstvu	
<i>Smjer</i>	Menadžment u hotelijerstvu	
<i>Godina studija</i>	1. (diplomski studij)	
<i>Status predmeta</i>	Obvezni	
<i>Mogućnost izvođenja nastave na engleskom jeziku</i>	ne	
<i>Mrežna stranica predmeta</i>	https://moodle.srce.hr/2022-2023/course/view.php?id=156825	
<i>Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave</i>	<i>ECTS koeficijent opterećenja studenata</i>	3
	<i>Broj sati (P+V+S)</i>	30 (15+0+15)
<i>Nositelj predmeta</i>	<i>Ime i prezime</i>	dr.sc. Marina Laškarin Ažić
	<i>Kabinet</i>	306
	<i>Konzultacije</i> OPATIJA: Ponedjeljak 10,00 – 12,00 Četvrtak 15,00 – 17,00	
	<i>Telefon</i>	294-689
	<i>e-mail</i>	marinal@fthm.hr
<i>Suradnik na predmetu</i>	<i>Ime i prezime</i>	
	<i>Kabinet</i>	
	<i>Telefon</i>	
	<i>e-mail</i>	
OPIS PREDMETA		
Ciljevi predmeta		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Upoznati studente s trendovima u hotelskoj prodaji i ukazati im na važnost prodaje u cjelokupnom poslovanju hotela. ✓ Pripremiti studente za poslove hotelske prodaje uz primjenu modernih CRM alata ✓ Upoznati studente s mogućnostima upravljanja online reputacijom hotela i prikladnim strategijama oglašavanja u cilju povećanja efikasnosti prodaje. 		
Očekivani ishodi učenja za predmet		
<p>Nakon uspješno položenog kolegija studenti će biti sposobni:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. vrednovati postojeće i predvidjeti buduće trendove hotelske prodaje; 2. vrednovati postojeće hotelske ugovore u svrhu pregovaranja o budućim poslovima; 3. izabrati primjerena informacijsko-komunikacijska rješenja s ciljem podizanja efikasnosti prodaje; 4. valorizirati izvrsnost hotelskoga proizvoda i predložiti strategiju oglašavanja na društvenim mrežama; 5. analizirati reputaciju hotela na društvenim mrežama u odnosu na konkurenciju. 		
Vrste izvođenja nastave		

Predavanja i samostalni zadatak					
Obveze studenata i način vrednovanja obveza (povezivanje ishoda učenja, nastavnih metoda i ocjenjivanja).					
<i>Vrsta aktivnosti</i>	<i>ECTS dodijeljen aktivnosti</i>	<i>Ishod učenja</i>	<i>Aktivnost studenta</i>	<i>Metoda ocjenjivanja</i>	<i>Bodovi (maximum po vrijednosti)</i>
Pohađanje nastave	1	1-5	Prisustvo: >75%	Evidencija prisutnosti na nastavi	0
Praktični zadatak	0,5	4,5	pisanje praktičnog zadatka i rasprava o temi	11 % (za PPP) 11% (za izradu zadatka – pismeni dio)	22
Kontinuirana provjera znanja (kolokviji)	1	1-5	Priprema za periodičnu provjeru znanja	24 % po kolokviju	1. kolokvij 24 2. kolokvij 24
Završni ispit	0,5	1-5	Priprema za završni ispit	0-30 bodova	30
Ukupno ECTS	3			Ukupno bodovi	100
Napomene i opis aktivnosti					
Praktični zadatak sastoji od 2 dijela: 1. dio: Pismeni u wordu (max % 11) i PPP (max % 11). Studenti samostalno odabiru 2 hotela za analizu te prateći postavljene kriterije pripremaju pismeni dio zadatka. Rok predaje je 1 dan prije datuma prezentiranja rada. Svaki kolokvij (2) i završni ispit se sastoji od 10 otvorenih pitanja.					
Sustav ocjenjivanja					
Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu provodi se temeljem Pravilnika o ocjenjivanju studenata na FMTU.					
LITERATURA					
Obvezna literatura					
Galičić, V., Ivanović, S., Lupić, M., Hotelska prodaja i recepcijsko poslovanje. Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija. 2005. Nastavni materijal u pripremi „Hotelska prodaja i online reputacija“.					
Dopunska literatura					
<ul style="list-style-type: none"> • Jobber, D., Lancaster, G., Le Meunier-FitzHugh, K., Selling and Sales Management. Pearson Education Limited (e-book & print), 2018. • Ingram, T.N., LaForge, R.W., Avila, R.A., Schwepker, C.H., Williams, M.R., Sales management 					

(10th edition). Routledge, New York (e-book & print) 2020.

- Doorley, J., Garcia H.F., Reputation management (4th edition). Routledge, New York (e-book & print) 2020.

Način praćenja kvalitete i uspješnosti izvedbe predmeta

Kvaliteta održane nastave prati se u skladu s aktima Sveučilišta u Rijeci. U zadnjim tjednima nastave tekućega semestra provodit će se anonimna anketa u kojoj će studenti evaluirati kvalitetu održane nastave iz ovog predmeta.

ISPITNI ROKOVI

Za preddiplomski studij:

Raspored ispitnih rokova dostupan je na linku: <https://www.fthm.uniri.hr/studiji/preddiplomski-sveucilisni-studij/ispiti>

Za diplomski studij:

Raspored ispitnih rokova dostupan je na linku: <https://www.fthm.uniri.hr/studiji/diplomski-sveucilisni-studij/ispiti>

DODATNE INFORMACIJE O PREDMETU

Način informiranja studenta

Studenti dobivaju obavijesti o kolegiju putem sustava Merlin i mrežnih stranica Fakulteta <https://www.fthm.uniri.hr/>,

Redovita informiranost je osobna odgovornost studenta.

RASPORED NASTAVE

REDOVITI STUDIJ

Nastava na predmetu odvijat će se prema sljedećem rasporedu:

R. br.	Datum / vrijeme od – do / dvorana	Vrsta i oblik nastave	Tema	Grupa	Izvoditelj
1.	B1 2.3.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Uvodno predavanje	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Podjela tema praktičnog zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
2.	B1 9.3.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Uvod u hotelsku prodaju	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
3.	B1 16.3.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Osnove prodajnog menadžmenta	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
4.	B1 23.3.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Upravljanje odnosima s gostima (Gost predavač)	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić

5.	B1 30.3.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Multichannel prodaja	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
6.	B1 6.4.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Organizacija hotelske prodaje na primjeru Hilton hotela (Gost predavač)	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
7.	B1 13.4.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	1. kolokvij	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
8.	B1 20.4.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Primjena tehnologije u hotelskoj prodaji	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
9.	B1 27.4.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Menadžment recepcijskog poslovanja	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
10.	B1 4.5.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Društveni mediji i prodaja	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
11.	B1 11.5.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Prodajne i pregovaračke vještine	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
12.	B1 18.5.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Direktna prodaja na primjeru odjela hrane i pića	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
13.	B1 25.5.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	Upravljanje reputacijom brenda	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
14.	B1 1.6.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S	P	2. Kolokvij	MUH	M. Laškarin Ažić
		S	Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić
15.	B1 8(10).6.2023. 11,30–12,15P 12,15–13,00S		Sistematizacija- zaključno predavanje	MUH	M. Laškarin Ažić
			Prezentacija zadatka	MUH	M. Laškarin Ažić

IZVANREDNI STUDIJ OPATIJA

Nastava na predmetu odvijat će se prema sljedećem rasporedu:

R.br.	Datum / vrijeme od – do /	Vrsta i oblik nastave	Tema	Izvoditelj
-------	---------------------------	-----------------------	------	------------

	dvorana			
1.	7.3.2023. 16,15-18,15 18,30-20,45	P ONLINE	Uvod u hotelsku prodaju Osnove prodajnog menadžmenta Multichannel prodaja Organizacija hotelske prodaje Primjena tehnologije u hotelskoj prodaji	M. Laškarin Ažić
		S ONLINE	Podjela tema.	M. Laškarin Ažić
2.	28.3.2023 B7 16,45-18,00 18,15-19,00	ONSITE	1. KOLOKVIJ	M. Laškarin Ažić
		ONSITE	Prezentacije studenata	M. Laškarin Ažić
3.	18.4.2023. B7 16,45-18,00 18,15-19,00		Menadžment recepcijskog poslovanja Društveni mediji i prodaja Prodajne i pregovaračke vještine Direktna prodaja na primjeru odjela hrane i pića Upravljanje reputacijom hotela	M. Laškarin Ažić
		ONSITE	Prezentacije studenata	M. Laškarin Ažić
4.	31.5.2023. C1 17,00-18,15 18,15-19,15	ONSITE	2. KOLOKVIJ	M. Laškarin Ažić
		ONSITE	Prezentacije studenata	M. Laškarin Ažić