



Opće informacije		
Nositelj predmeta	prof. dr. sc. Sandra Janković	
Naziv predmeta	Upravljanje prihodima	
Studijski program	Preddiplomski sveučilišni studij " Poslovna ekonomija u turizmu i ugostiteljstvu,,	
Status predmeta	Obvezatan	
Godina	4. godina	
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS koeficijent opterećenja studenata	3 ECTS-a
	Broj sati (P+V+S)	30 (15+0+15)

OPIS PREDMETA
<i>a) Ciljevi predmeta</i>
Cilj predmeta je stjecanje teorijskih znanja vezanih za formiranje prodajnih cijena kao i praktičnih kompetencija i vještina vezanih za maksimiziranje prihoda u hotelsko-turističkim objektima, sagledavajući troškove različitih usluga, tržišnih segmenata i kanala prodaje, sezonalnost poslovanja te percepciju vrijednosti usluga.
<i>b) Uvjeti za upis predmeta</i>
Položen ispit Menadžersko računovodstvo.
<i>c) Očekivani ishodi učenja za predmet</i>
Nakon položenog predmeta student će biti u sposoban: <ul style="list-style-type: none">- shvatiti važnost primjene i prednosti uvođenja strategija upravljanja prihodima;- opisati 2 najznačajnije strateške poluge upravljanja prihodima u hotelu;- navesti sve potrebne pretpostavke za implementiranje upravljanja prihodima- znati locirati prodajne cijene pojedinim tržišnim segmentima, kako bi se omogućilo da se prava usluga dodijeli pravom kupcu po pravoj cijena- znati izračunati cijenu koštanja različitih tržišnih segmenata i kanala distribucije hotelsko-turističkih objekata.- biti u stanju formirati prodajne cijene za različite ciljne skupine, uvažavajući troškovnu komponentu i komponentu percepcije vrijednosti gostiju;- izraditi izvještaj o dobiti pojedinih profitnih odjeljenja, kao podloga za upravljanje prihodima Osim razvijanja specifičnih kompetencija, student će aktivnim sudjelovanjem u nastavi i timskim rješavanjem studija slučaja razviti sposobnost analitičkog pristupa, kritičkog razmišljanja i timskog rada.
<i>d) Sadržaj predmeta</i>
Uvod u upravljanje prihodima: od tradicionalnih pristupa formiranja cijena do suvremenih sustava upravljanja prihodima; Strateške poluge upravljanja prihodima u hotelu: cijena i trajanje boravka. Proces optimiziranja prihoda i prodajnih cijena; Računovodstvo tržišnih segmenata kao osnovica za formiranje prodajnih cijena; Alokacija općih troškova putem Activity based costing metode; Formiranje cijena koštanja tržišnih segmenata u hotelsko-turističkim objektima; Formiranje i prilagodba prodajnih cijena za različite kanale prodaje i tržišne segmente; Value-based formiranje cijena – uvažavanje percepcije vrijednosti usluga od strane gostiju; IDEaS i ORMS (Opera Revenue Management Systems) MICROS-Fidelio – softveri za upravljanje prihodima u hotelijerstvu. Primjena upravljanja prihodima u smještaju, hrani i piću, sportu, zabavi, spa, resortima, tematskim parkovima, golf industriji. Tjedno i mjesečno izvještavanje profitnih odjeljenja.



e) Vrste izvođenja nastave	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input type="checkbox"/> vježbe <input checked="" type="checkbox"/> obrazovanje na daljinu <input type="checkbox"/> terenska nastava	<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input checked="" type="checkbox"/> multimedija i mreža <input type="checkbox"/> laboratorij <input checked="" type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> ostalo _____					
f) Komentari	Mogućnost izvođenja na engleskom jeziku.						
g) Obveze studenata							
Nastava će se izvoditi u obliku predavanja i seminara. Na nastavi se očekuje sudjelovanje studenata kroz pripremu za predavanje u obliku unaprijed pročitane literature ili timskog rješavanja studija slučaja. Seminari će se izvoditi u obliku predstavljanja rješenja studija slučaja iz hotelsko-turističkog gospodarstva. Student je dužan napraviti projekt implementacije sustava prihoda uz pomoć softvera IDeaS ili ORMS (Opera Revenue Management Systems) te ga prezentirati u okviru seminarske nastave. Prisustvovanje predavanjima i seminarima je obavezno i evidentira se. Studentima koji redovito pohađaju nastavu (min. 75%) omogućuje se parcijalno polaganje kroz 2 kolokvija i završni ispit.							
h) Praćenje ¹ rada studenata							
Pohađanje nastave	1	Aktivnost u nastavi		Seminarski rad		Eksperimentalni rad	
Pismeni ispit		Usmeni ispit	0,5	Esej		Istraživanje	
Projekt	0,5	Kontinuirana provjera znanja	1	Referat		Praktični rad	
Portfolio							
i) Postupak i primjeri vrednovanja ishoda učenja tijekom nastave i na završnom ispitu							
Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu provodi se temeljem Pravilnika o ocjenjivanju studenata FMTU. Za svaki kolegij izrađuje se detaljni izvedbeni nastavni plan kojim se usklađuju aktivnosti, studentsko opterećenje, ishodi učenja i metode ocjenjivanja.							
j) Obvezna literatura (u trenutku prijave prijedloga studijskog programa)							
1. Gulin, D. i dr. Upravljačko računovodstvo, Ekonomski fakultet Zagreb i Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika Zagreb, 2011., (odabrana poglavlja) 2. Kotler, P., Bowen, J.T., Makens, J.C., : Marketing u hotelijerstvu, ugostiteljstvu i turizmu, 4. Izdanje, MATE, 2010 (odabrana poglavlja)							
k) Dopunska literatura (u trenutku prijave prijedloga studijskog programa)							
1. Kimes, S., Restaurant Revenue Management, CHR Reports, Cornell, Center for Hospitality Research, 2004 Tranter, K., Staurt-Hill, T., Parker, J., (2008) Introduction to Revenue Management for the Hospitality Industry: Principles and Practices for the Real World, An Introduction, Prentice Hall (odabrana poglavlja) 2. Yeoman, I., McMahon-Beattie, U. (2004) Revenue Management and Pricing: Case studies and Applications, Thomson (odabrana poglavlja) 3. Phillips, R.L. (2005) Pricing and Revenue optimization, Stanford University Press 4. Talluri, K.T., Van Ryzin, G.J. (2004) The Theory and Practice of Revenue Management, Springer, New York 5. Časopis Journal of Revenue and Pricing Management 6. Dopson, L., Hayes, D. (2009) Managerial Accounting for the Hospitality Industry, Wiley 7. Cote, R. (2001) Accounting for Hospitality Managers, Educational Institute American Hotel & Motel Association 8. Schmidtall, R. (1997), Managerial Accounting, Educational Institute American Hotel & Motel Association							
l) Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje izlaznih znanja, vještina i kompetencija							

¹ VAŽNO: Uz svaki od načina praćenja rada studenata unijeti odgovarajući udio u ECTS bodovima pojedinih aktivnosti tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta. Prazna polja upotrijebiti za dodatne aktivnosti.



Sveučilište u Rijeci • University of Rijeka

Trg braće Mažuranića 10 • 51 000 Rijeka • Croatia

T: (051) 406-500 • F: (051) 216-671; 216-091

W: www.uniri.hr • E: ured@uniri.hr

Kvaliteta programa, nastavnog procesa, vještine poučavanja i razine usvojenosti gradiva ustanovit će se provedbom pismene evaluacije opsežnim upitnicima te na druge načine predviđene prihvaćenim standardima, sukladno Pravilniku o sustavu za kvalitetu Sveučilišta u Rijeci i Pravilniku o sustavu za kvalitetu Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.