



Tablica 2.

3.2. Opis predmeta

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	Obvezni	
Godina	4.	
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS koeficijent opterećenja studenata	3 ECTS-a
	Broj sati (P+V+S)	30 (15+0+15)

1. OPIS PREDMETA

1.1. Ciljevi predmeta

Cilj predmeta je stjecanje teorijskih znanja vezanih za primjenu instrumenata upravljanja prihodima kao i praktičnih kompetencija i vještina vezanih za maksimiziranje prihoda u hotelsko-turističkim objektima, sagledavajući troškove različitih usluga, tržišnih segmenata i kanala prodaje te sezonalnost poslovanja.

1.2 Uvjeti za opis predmeta

Nema.

1.3 Očekivani ishodi učenja za predmet

Nakon odslušanog i položenog predmeta student će biti sposoban:

1. Kritički prosuditi primjenu instrumenata operativnog i strateškog upravljanja prihodima
2. Ocijeniti *top line* i *bottom line* mjere upravljanja prihodima
3. Izvršiti benchmarking analizu mjera upravljanja prihodima
4. Predložiti prodajne cijene za različite ciljne skupine

1.4 Sadržaj predmeta

Uvod u upravljanje prihodima: od tradicionalnih pristupa formiranja cijena do suvremenih sustava upravljanja prihodima i dinamičnog formiranja cijena. Razvoj upravljanja prihodima: od Yield Managementa do Total Revenue Managementa. Strateške poluge upravljanja prihodima u hotelu: cijena i trajanje boravka. Top i Bottom line mjere upravljanja prihodima. Benchmarking analiza. Operativni i strateški instrumenti upravljanja prihodima.

1.5 Vrste izvođenja nastave

- predavanja
- seminari i radionice
- vježbe
- obrazovanje na daljinu
- terenska nastava

- samostalni zadaci
- multimedija i mreža
- laboratorij
- mentorski rad
- ostalo Case study

1.6 Komentari

Mogućnost izvođenja na engleskom jeziku.

1.7 Obveze studenata

Nastava će se izvoditi u obliku predavanja i seminara, te se od studenata očekuje aktivno sudjelovanje te izvršavanje svih zadanih obveza. Student je dužan pristupiti parcijalnom obliku ispitivanja, te pismenom ispitu, uz uvjet da svlada sve oblike gradiva predviđene nastavnim planom i programom predmeta.

1.8 Praćenje rada studenata

Pohađanje	1	Aktivnost u nastavi		Seminarski rad		Eksperimentalni	
-----------	---	---------------------	--	----------------	--	-----------------	--



nastave					rad	
Pismeni ispit		Usmeni ispit	0,5	Esej	Istraživanje	
Projekt		Kontinuirana provjera znanja	0,7	Referat	Praktični rad	
Portfolio		Case study	0,8			

1.9 Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata 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.

1.10 Obvezna literatura (u trenutku prijave prijedloga studijskog programa)

1. Gulin, D., Janković, S., Dražić-Lutilsky, I., Perčević, H., Peršić, M. & Vašiček, V. (2011). Upravljačko računovodstvo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. (izabrana poglavlja)
2. Kotler, P., Bowen, J.T. & Makens, J.C. (2010). Marketing u hotelijerstvu, ugostiteljstvu i turizmu (4. izd.). Zagreb: MATE. (izabrana poglavlja)
3. Janković, S. Power point prezentacije. (online)

1.11 Dopunska literatura (u trenutku prijave prijedloga studijskog programa)

1. Forgacs, G. (2017). Revenue Management Maximizing Revenue in Hospitality Operations (2nd ed.). Orlando: American Hotel & Lodging Educational Institute.
2. Kimes, S. (2004). Restaurant Revenue Management. Ithaca: Center for Hospitality Research.
3. Tranter, K., Stuart-Hill, T. & Parker, J. (2008). Introduction to Revenue Management for the Hospitality Industry: Principles and Practices for the Real World, An Introduction. New Jersey: Prentice Hall.
4. Yeoman, I. & McMahon-Beattie, U. (2004). Revenue Management and Pricing: Case studies and Applications. Stamford: Thomson.
5. Phillips, R.L. (2005). Pricing and Revenue optimization. Palo Alto: Stanford University Press.
6. Talluri, K.T. & Van Ryzin, G.J. (2004). The Theory and Practice of Revenue Management. New York: Springer.
7. Časopis Journal of Revenue and Pricing Management.

1.12 Broj primjeraka obvezne literature u odnosu na broj studenata koji trenutno pohađaju nastavu na predmetu

Naslov	Broj primjeraka	Broj studenata
Gulin, D., Janković, S., Dražić-Lutilsky, I., Perčević, H., Peršić, M. & Vašiček, V. (2011). Upravljačko računovodstvo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. (izabrana poglavlja)	10	
Kotler, P., Bowen, J.T. & Makens, J.C. (2010). Marketing u hotelijerstvu, ugostiteljstvu i turizmu (4. izd.). Zagreb: MATE. (izabrana poglavlja)	10	
Janković, S. Power point prezentacije. (online)	Dostupno na Merlinu	

1.13 Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje izlaznih znanja, vještina i kompetencija

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 osiguravanja i unapređivanja kvalitete Sveučilišta u Rijeci i Pravilniku o sustavu osiguranja i unapređivanja kvalitete Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.