

OPĆE INFORMACIJE		
Nositelj kolegija	Prof. dr. sc. Sandra Janković	
Naziv kolegija	Upravljanje prihodima	
Studijski program	Sveučilišni prijediplomski studij „Poslovna ekonomija u turizmu i ugostiteljstvu“	
Status kolegija	Obvezni	
Godina	4.	
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS bodovi	3 ECTS-a
	Broj sati (P+V+S)	30 (15+0+15)
OPIS KOLEGIJA		
1.1. Ciljevi kolegija		
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 upis kolegija		
Nema.		
1.3. Očekivani ishodi učenja za kolegij		
<ol style="list-style-type: none"> 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 kolegija		
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 (staviti X)	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> obrazovanje na daljinu <input type="checkbox"/> terenska nastava	<input type="checkbox"/> samostalni zadaci <input type="checkbox"/> multimedija i mreža <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input checked="" type="checkbox"/> ostalo <u>Case study</u>
1.6. 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.		

1.7. Praćenje rada studenata (dodati X uz odgovarajući oblik praćenja)							
Pohađanje nastave	1	Aktivnost u nastavi		Seminarski rad		Eksperimentalni rad	
Pismeni ispit		Usmeni ispit	0,5	Esej		Istraživanje	
Projekt		Kontinuirana provjera znanja	0,7	Referat		Praktični rad	
Portfolio		Case study	0,8				
1.8. 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 studiju i studiranju na FMTU. Za svaki kolegij izrađuje se detaljni izvedbeni nastavni plan kojim se usklađuju aktivnosti, studentsko opterećenje, ishodi učenja i metode ocjenjivanja.							
1.9. Obvezna literatura i broj primjeraka u odnosu na broj studenata koji trenutačno pohađaju nastavu na kolegiju							
Naslov					Broj primjeraka	Broj studenata	
Gulin, D., Janković, S., Dražić-Lutitsky, I., Perčević, H., Peršić, M. & Vašiček, V. (2011). Upravljačko računovodstvo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. (izabrana poglavlja)					10	50	
Kotler, P., Bowen, J.T. & Makens, J.C. (2010). Marketing u hotelijerstvu, ugostiteljstvu i turizmu (4. izd.). Zagreb: MATE. (izabrana poglavlja)					10	50	
Janković, S. Power point prezentacije. (online)					Dostupno na Merlinu	50	
1.10. Dopunska literatura							
<ol style="list-style-type: none"> 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. 							
1.11. 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 za kvalitetu Sveučilišta u Rijeci i Pravilniku o sustavu osiguravanja i unapređivanja kvalitete Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu.							

