

DETALJNI IZVEDBENI NASTAVNI PLAN PREDMETA

OPĆE INFORMACIJE		
<i>Naziv predmeta</i>	Poslovna inteligencija	
<i>Studijski program</i>	Marketing u turizmu	
<i>Smjer</i>		
<i>Godina studija</i>	I godina diplomskog studija	
<i>Status predmeta</i>	Izborni	
<i>Mogućnost izvođenja nastave na engleskom jeziku</i>	Ne	
<i>Mrežna stranica predmeta</i>		
<i>Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave</i>	<i>ECTS koeficijent opterećenja studenata</i>	3
	<i>Broj sati (P+V+S)</i>	15+0+15
<i>Nositelj predmeta</i>	<i>Ime i prezime</i>	Prof. dr. sc. Christian Stipanović
	<i>Kabinet</i>	210
	<i>Konzultacije</i> OPATIJA: Ponedjeljak 15:00 – 17:00 Srijeda 09:00-11:00	
	<i>Telefon</i>	051 294 184
	<i>e-mail</i>	christis@fthm.hr
<i>Suradnik na predmetu</i>	<i>Ime i prezime</i>	
	<i>Kabinet</i>	
	<i>Konzultacije</i>	
	<i>Telefon</i>	
	<i>e-mail</i>	
OPIS PREDMETA		
Ciljevi predmeta		
<p>Ciljevi su postavljeni na dvije razine: usvajanje, nadgradnja i razumijevanje teorijskih spoznaje o poslovnoj inteligenciji u funkciji efikasnijeg poslovnog odlučivanja i koncepcije razvoja i implementacija stečenih znanja u rješavanju konkretnih problema temeljem poslovne inteligencije. Ciljevi su: upoznavanje determinanti poslovne inteligencije u poslovanju turističkih i hotelskih poduzeća i njen značaj u ostvarivanju konkurentnosti na turističkom tržištu, analiziranju aktivnosti konkurenata i prikupljanju informacija za definiranje koncepcije i strategije razvoja, planiranje, upravljanje rizikom, razvojnu i poslovnu politiku, razvijanje sposobnosti prikupljanja podataka o konkurentima, zaštite vlastitih podataka i razlučivanja korisnih informacija, analiza transformacija podataka u relevantne informacije kao temelj poslovnog odlučivanja, definiranje važnosti primjene informacijske tehnologije i analiza primjene poslovne inteligencije u europskim i hrvatskim turistička i hotelska poduzeća.</p>		
Očekivani ishodi učenja za predmet		
<p>Nakon položenog ispita očekuje se da će student biti sposoban:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. definirati teorijske pojmove poslovne inteligencije i njene interakcije s novim strateškim usmjerenjima suvremenog hotelsko-turističkog poduzeća, 2. argumentirati načine primjene poslovne inteligencije u koncepciji razvoja i metode upravljanja informacijama, 3. usvojiti prikupljanje podataka, transformiranje podataka u informacije i znanje (skladištenje podataka, OLAP, rudarenje podacima) u funkciji poslovnog odlučivanja s primjenom u rješavanju konkretnih problema, 4. vrednovati i uspoređivati aktivnosti konkurencije i promjene tržišta danas i sutra, 5. stvoriti svijest o značaju anticipiranja, predviđanja u odrednicama turbulentnog okruženja u funkciji ostvarenja konkurentskih prednosti temeljenih na brzini. 		

Vrste izvođenja nastave					
Predavanja, seminari					
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	1,0	1- 5	Prisustvo: >75%	Evidencija prisutnosti na nastavi	0
Aktivnost na nastavi		1- 5	Pismeni testovi i odgovori na usmena pitanja	Pismeno izražavanje	6
Seminarski rad	0,3	1 - 4	Pisanje i izlaganje rada, odgovori na usmena pitanja, rasprava	Pismeni dio	4
				Usmeni dio	6
Esej	0,3	1 - 4	Razumijevanja i povezivanje sadržaja kolegija i ključnih riječi	Pismeni dio	6
Kontinuirana provjera znanja (kolokviji)	0,9	1- 5	Priprema za periodičnu provjeru znanja	0-24 boda po kolokviju, ovisno o stupnju točnosti	48
Završni ispit	0,5	1- 5	Priprema za završni ispit	0-30 bodova, ovisno o stupnju točnosti	30
Ukupno ECTS	3			Ukupno bodovi	100

Napomene i opis aktivnosti

Studenti mogu pristupiti polaganju završnog ispita ukoliko su ostvarili minimalno 75% prisutnosti na nastavi i ukoliko sudjeluju u minimalno 35% aktivnosti ukupnog nastavnog procesa kojeg čine gore navedene aktivnosti. Na završnom ispitu moraju ostvariti minimum 15% (od 30% ukupno). Na početku svakog predavanja se postavljaju pitanja iz prijašnjih predavanja, a na kraju predavanja pitanja iz tekućeg predavanja (pismena i usmena) kao ishodište ocjenjivanja aktivnosti na nastavi. Seminarski rad piše svaki student pojedinačno. Teme su teorijske i aplikativne. Teme se prijavljuju do 10. IV 2023. Seminarski rad moraju dostaviti na e-mail profesora 7 dana prije termina prezentacije, a na



prezentaciji predaju isprintanu verziju. Seminarski rad se ocjenjuje 0-4 bodova, a prezentacija (i odgovori na pitanja) 0-6 bodova.

Na III predavanju studenti pišu esej vezan uz razumijevanje problematike gradiva. Ocjenjuje se ukupan sadržaj eseja (obrada tema i povezivanje sadržaja) i ključne riječi 0–6 bodova.

Kolokviji (I kolokvij na II predavanju i II kolokvij na IV predavanju) u pismenom obliku obuhvaćaju 8 zatvorenih i 4 otvorena pitanja (svaki točni odgovor iznosi 2%).

Završni ispit sastoji se od 10 pitanja (5 otvorenih i 5 pitanja s jednim odgovorom, a boduje se prema Pravilniku o ocjenjivanju - svaki točni odgovor iznosi 3% (studenti moraju ostvariti minimum 15% od ukupno 30%). Kolokviji i završni ispit se pripremaju iz osnovne literature. Power point prezentacije sa predavanja su dostupne u word formatu.

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

1. *Stipanović, C., Poslovna inteligencija u turizmu, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija, 2009.*

Dopunska literatura

1. Javorović, B. & Bilandžić, M. (2007). Poslovne informacije i business intelligence. Zagreb: Golden marketing.
2. Kopal, R. & Korkut, D. (2014). Tehnike kompetitivne analize. Zagreb: Effectus.
3. Luetić, A. (2017.). Business intelligence i upravljanje opskrbnim lancem. Ivanec: Despot infinitus.
4. Panian; Ž. (2007). Poslovna inteligencija – Studije slučajeva iz hrvatske prakse. Zagreb: Narodne novine d.d.
5. Sharda, R. (2014). Business Intelligence and Analytics: Systems for Decision Support. Harlow: Perason Education Limited.

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

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 se ne izvodi za redoviti studij.

R. br.	Datum / vrijeme od – do / dvorana	Vrsta i oblik nastave	Tema	Grupa	Izvoditelj
1.					
2.					
3.					



			inteligencija u funkciji razvoja hotelsko-turističkog poslovanja	
		S Onsite 18:15 – 19:15	Izlaganje seminarskih radova na temu predavanja	C. Stipanović
3.	28.IV.2023. 17:00– 19:15 Dvorana A3	P Onsite 17:00 – 18:15	Esej Sinergija poslovne inteligencije i novih strateških usmjerenja, Implementacija poslovne inteligencije u hrvatskom turizmu i gospodarstvu, Praktični primjeri implementacije poslovne inteligencije	C. Stipanović
		S Onsite 18:15 – 19:15	Izlaganje seminarskih radova na temu predavanja	C. Stipanović
4.	9.VI.2023. 17:00– 19:15 Dvorana A3	P Onsite 17:00 – 18:15	II kolokvij Praktični primjeri implementacije poslovne inteligencije	C. Stipanović
		S Onsite 18:15 – 19:15	Izlaganje seminarskih radova na temu predavanja	C. Stipanović
5.				

IZVANREDNI STUDIJ ZABOK

Nastava na predmetu se ne izvodi u Zaboku

R.br.	Datum / vrijeme od – do / dvorana	Vrsta i oblik nastave	Tema	Izvoditelj
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				