



Opis predmeta

Opće informacije		
Nositelj predmeta	doc.dr.sc. Marina Laškarin Ažić	
Naziv predmeta	Hotelska prodaja	
Studijski program	Diplomski sveučilišni studij „Menadžment u hotelijerstvu“	
Status predmeta	Obvezni	
Godina	1. godina	
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS koeficijent opterećenja studenata	3 ECTS
	Broj sati (P+V+S)	30 (15+0+15)

1. OPIS PREDMETA

1.1. Ciljevi predmeta

- 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.

1.2. Uvjeti za upis predmeta

Nema.

1.3. Očekivani ishodi učenja za predmet

Nakon uspješno položenog kolegija studenti će biti sposobni:

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. kritički prosuditi reputaciju hotela na društvenim mrežama u odnosu na konkurenciju.

1.4. Sadržaj predmeta

Uvodno predavanje. Uvod u hotelsku prodaju. Osnove prodajnog menadžmenta. Odnos prodaje i marketinga u hotelskom poslovanju. Online prodaja. Internacionalni kontekst prodaje. Direktne prodajne metode. Korisnici hotelskih usluga i faktori utjecaja na njihove odluke o kupnji. Prodajne i pregovaračke vještine. Upotreba tehnologije u hotelskoj prodaji. Yield menadžment. Društveni mediji i prodaja. Strategije oglašavanja.

1.5. Vrste izvođenja nastave

- | | |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> predavanja | <input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci |
| <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice | <input type="checkbox"/> multimedija i mreža |
| <input type="checkbox"/> vježbe | <input type="checkbox"/> laboratorij |
| <input type="checkbox"/> obrazovanje na dalji | <input type="checkbox"/> mentorski rad |
| <input type="checkbox"/> terenska nastava | <input type="checkbox"/> ostalo |

1.6. <i>Komentari</i>							
1.7. <i>Obveze studenata</i>							
Prisustvo na nastavi, samostalni zadatci i pismeni ispit.							
1.8. <i>Praćenje¹ rada studenata</i>							
Pohađanje nastave	1,0	Aktivnost u nastavi		Seminarski rad		Eksperimentalni rad	
Pismeni ispit	0,5	Usmeni ispit		Esej		Istraživanje	
Projekt		Kontinuirana provjera znanja	1	Referat		Praktični rad	0,5
Portfolio							
1.9. <i>Postupak i primjeri vrednovanja ishoda učenja tijekom nastave i na završnom ispitu</i>							
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. <i>Obvezna literatura (u trenutku prijave prijedloga studijskog programa)</i>							
<ol style="list-style-type: none"> Galičić, V., Ivanović, S., Lupić, M. (2005). <i>Hotelska prodaja i recepcijsko poslovanje</i>. Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija. Nastavni materijal u pripremi „Hotelska prodaja i online reputacija“. 							
1.11. <i>Dopunska literatura (u trenutku prijave prijedloga studijskog programa)</i>							
<ol style="list-style-type: none"> Jobber, D., Lancaster, G., Le Meunier-FitzHugh, K. (2018). <i>Selling and Sales Management</i>. Pearson Education Limited (e-book & print) Ingram, T.N, LaForge, R.W., Avila, R.A., Schwepker, C.H., Williams, M.R. (2020). <i>Sales management</i> (10th edition). Routledge, New York (e-book & print) Doorley, J., Garcia H.F. (2020). <i>Reputation management (4th edition)</i>. Routledge, New York (e-book & print) 							
1.12. <i>Broj primjeraka obvezne literature u odnosu na broj studenata koji trenutno pohađaju nastavu na predmetu</i>							
<i>Naslov</i>						<i>Broj primjeraka</i>	<i>Broj studenata</i>
<i>Galičić, V., Ivanović, S., Lupić, M. (2005). Hotelska prodaja i recepcijsko poslovanje. Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija.</i>						18	
1.13. <i>Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje izlaznih znanja, vještina i kompetencija</i>							
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							

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

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