

## DETALJNI IZVEDBENI NASTAVNI PLAN PREDMETA

OPĆE INFORMACIJE		
<b>Naziv predmeta</b>	<b>MARKETING</b>	
<b>Studijski program</b>	Preddiplomski sveučilišni studij „Poslovna ekonomija u turizmu i ugostiteljstvu“	
<b>Smjer</b>	Menadžment u turizmu; Menadžment u hotelijerstvu	
<b>Godina studija</b>	Druga	
<b>Status predmeta</b>	Obvezni	
<b>Mogućnost izvođenja nastave na engleskom jeziku</b>	Da	
<b>Mrežna stranica predmeta</b>	<a href="https://moodle.srce.hr/2021-2022/course/view.php?id=124241">https://moodle.srce.hr/2021-2022/course/view.php?id=124241</a>	
<b>Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave</b>	<b>ECTS koeficijent opterećenja studenata</b>	9
	<b>Broj sati (P+V+S)</b>	30+0+45
<b>Nositelj predmeta</b>	<b>Ime i prezime</b>	prof.dr.sc. Lorena Bašan
	<b>Kabinet</b>	203
	<b>Konzultacije</b>	Ponedjeljak, 15:00-17:00 Utorak, 12:00-14:00
	<b>Telefon</b>	051 294 883
	<b>e-mail</b>	<a href="mailto:lorenab@fthm.hr">lorenab@fthm.hr</a>
<b>Suradnik na predmetu redoviti studij i Zabok</b>	<b>Ime i prezime</b>	Ivan Butković, mag. oec.
	<b>Kabinet</b>	108
	<b>Konzultacije</b> (redoviti studij, Opatija)	Ponedjeljak, 15:00-17:00 Utorak, 08:00-10:00
	<b>Telefon</b>	051 294 236
	<b>e-mail</b>	<a href="mailto:ivanb@fthm.hr">ivanb@fthm.hr</a>
<b>Suradnik na predmetu izvanredni studij Opatija</b>	<b>Ime i prezime</b>	doc.dr.sc. Ana Čuić Tanković
	<b>Kabinet</b>	303
	<b>Konzultacije</b>	Srijeda, 14:30-16:30 Četvrtak 15:30-17:30
	<b>Telefon</b>	051 294 759
	<b>e-mail</b>	<a href="mailto:anact@fthm.hr">anact@fthm.hr</a>
OPIS PREDMETA		
<b>Ciljevi predmeta</b>		
<p>U kontekstu složenih odnosa i rastuće konkurencije na tržištu, marketinškom pristupu u poslovanju pridaje se sve veći značaj. Upravo poznavanje potreba i zahtjeva potrošača, što predstavlja suštinu marketinške koncepcije, temeljna je odrednica uspješnosti poslovanja poslovnih subjekata na tržištu. Iz navedenoga proizlaze sljedeći ciljevi predmeta:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. upoznati studente s osnovnim znanjima potrebnim za razumijevanje marketinške koncepcije, vezanih uz tržišno poslovanje i marketinško okruženje, istraživanje i segmentaciju tržišta, ponašanja potrošača, elemente marketinškog miksa, upravljanje marketingom i za to potrebna marketinška znanja</li> <li>2. osposobiti studente za primjenu stečenog teoretskog marketinškog znanja u konkretan kontekst.</li> </ol>		
<b>Očekivani ishodi učenja za predmet</b>		
<p>Nakon položenog ispita očekuje se da će student biti sposoban:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. interpretirati marketinšku koncepciju kao suvremenu poslovnu filozofiju</li> <li>2. opisati procese istraživanja i segmentacije tržišta</li> <li>3. razlikovati čimbenike marketinškog okruženja i načine njihovog utjecaja na poslovanje</li> <li>4. ukazati na čimbenike od utjecaja na ponašanje potrošača i interpretirati proces donošenja odluke o kupnji</li> <li>5. interpretirati elemente marketing miksa: proizvod, cijenu, distribuciju i promociju i važnost njihove odgovarajuće kombinacije</li> </ol>		

6. opisati proces upravljanja marketingom  
7. analizirati i argumentirati primjenu marketinga na primjerima i poslovnim slučajevima.

**Vrste izvođenja nastave**

Predavanja, projektni zadaci, poslovni slučajevi, debata, mentorski rad, ostalo

**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	2,5	1- 7	Prisustvo: >75%	Evidencija prisutnosti na nastavi	0
Aktivnost na nastavi	0,6	1- 7	Aktivna priprema studenata u proširivanju znanja iz zadane teme prije dolaska na debatu i aktivno uključivanje u raspravu pri održavanju debate	Sudjelovanje u raspravi, vrednovanje kritičkog promišljanja	6
Poslovni slučaj (case study)	0,5	1, 3, 5, 7	Prikaz i analiza koncepcije marketinga na primjeru dobre prakse	Pismeni dio (vrednovanje prikaza i analize zadanog primjera u PPT prezentaciji) i Usmeni dio (usmeno izlaganje provedene analize)	3
Projektni zadatak i prezentacija	1,5	1-7	Razumijevanje teorijskog dijela gradiva s primjenom na konkretnom poslovnom subjektu i usmeno izlaganje	Pismeni dio (vrednovanje provedene analize prema zadanim kriterijima)	10
				Usmeni dio (sudjelovanje u raspravi i argumentacija temeljem slučaja iz prakse)	3
Kontinuirana provjera znanja (kolokviji)	2,4	1- 7	Priprema za periodičnu provjeru znanja	0-48 bodova Broj bodova po pojedinom kolokviju iznosi	48 (1. kolokvij 24 boda 2. kolokvij

				24 boda (ukupno dva kolokvija)	24 boda)
Završni ispit	1,5	1- 7	Priprema za završni ispit	0-30 bodova, ovisno o stupnju točnosti	30
<b>Ukupno ECTS</b>	9			<b>Ukupno bodovi</b>	100

### **Napomene i opis aktivnosti**

Studenti mogu pristupiti polaganju završnog ispita ukoliko su realizirali minimalno 35% aktivnosti ukupnog nastavnog procesa i ukoliko su ostvarili minimalno 75% prisutnosti nastavi.

U realizaciji aktivnosti na nastavi, studenti sudjeluju u debati. Za adekvatnu pripremu, studentima se postavlja članak na Merlin kojega trebaju proučiti prije dolaska na debatu, te studenti trebaju samostalno proširiti znanje iz aktualnih trendova u marketingu za izgradnju validnih argumenata u debati. Glavna teza debate vezana je uz zadani tekst, a studenti se na satu dijele u afirmacijsku i negacijsku grupu. Svaki student obrazlaže samostalno svoje argumente u korist zadane grupe, te zaključno u završnoj diskusiji. Debata, koja se vrednuje za aktivnost na nastavi nosi 6%.

Poslovni slučaj (case study) je timska aktivnost studenata kojom prikazuju i analiziraju jedan primjer dobre prakse na društvenim mrežama. Studenti izrađuju PPT prezentaciju, koju trebaju postaviti na Merlinu i usmeno izložiti provedenu analizu. Poslovni slučaj nosi 3%.

Projektni zadatak izrađuje se u timu i obuhvaća analizu odabranog poslovnog subjekta kroz 10 tema koje prate predavanja. Studenti trebaju vladati teorijskim gradivom i znati aplicirati isto na odabrani poslovni subjekt. Studenti izrađeni projektni zadatak i PPT prezentaciju trebaju učitati na Merlin. Boduje se svaka ispravno obrađena tema s aplikacijom na odabrani poslovni subjekt, što iznosi ukupno 10%. Temeljem izrađenog projektnog zadatka u za to definiranom obrascu, studenti trebaju izraditi PPT prezentaciju koja nosi 3%.

Tekuća provjera znanja provodi se 2 puta tijekom semestra putem kolokvija. Svaki kolokvij sastoji se od 12 pitanja, a koji su bodovno jednako zastupljeni:

- a) 10 pitanja zatvorenog tipa sa jednim točnim odgovorom
- b) 1 pitanje otvorenog tipa
- c) 1 pitanje na osnovu primjera s kratkim odgovorom.

Kolokviji i završni ispit pripremaju se iz obvezne literature i PowerPoint prezentacija s predavanja, koje su dostupne putem sustava Merlin.

Završni ispit sastoji se od 10 pitanja (6 pitanja zatvorenog tipa sa šest ponuđenih odgovora i jednim točnim odgovorom, 2 pitanja otvorenog tipa i 2 pitanja na osnovu primjera s kratkim odgovorom), koji su bodovno jednako zastupljeni, te obuhvaća cjelokupno gradivo.

### **Sustav ocjenjivanja**

Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu provodi se temeljem Pravilnika o ocjenjivanju studenata FMTU.

## **LITERATURA**

### **Obvezna literatura**

1. Grbac, B.: Stvaranje i razmjena vrijednost, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2012.
2. Vranešević, T. i drugi: Inovativni marketing, TIVA, CRODMA, 2008.

### **Dopunska literatura**



1. Kotler, Ph. i drugi: Osnove marketinga, MATE, Zagrebačka škola ekonomije i managementa, 2006.
2. Kotler, Ph.: Upravljanje marketingom, MATE d.o.o. Zagreb, 2001.

### 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/preddiplomski-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 odvijat će se prema sljedećem rasporedu:

R. br.	Datum	Vrsta nastave	Tema	Grupa	Izvoditelj
1.	28.02.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite/	Uvodno predavanje - uvodne informacije o kolegiju Marketing-suvremena koncepcija poslovanja	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite/	Uvod u seminarsku nastavu Upute za izradu poslovnog slučaja, odabir poslovnog subjekta i članova tima	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Uvod u seminarsku nastavu Upute za izradu poslovnog slučaja, odabir poslovnog subjekta i članova tima	MUT1	I. Butković
2.	07.03.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Marketing okruženje	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Upute za izradu projektnog zadatka, odabir poslovnog subjekta i članova tima	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Upute za izradu projektnog zadatka, odabir poslovnog subjekta i članova tima	MUT1	I. Butković
3.	14.03.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Tržište i tržišno orijentirano poslovanje	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Projektni zadatak – 1. i 2. tema	MUT2, MUH	I. Butković
		S onsite	Projektni zadatak – 1. i 2. tema	MUT1	I. Butković



	12:30-14:45 B7				
4.	21.03.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Istraživanje tržišta	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Projektni zadatak – 3. i 4. tema	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Projektni zadatak – 3. i 4. tema	MUT1	I. Butković
5.	28.03.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Ponašanje potrošača	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Prezentacije poslovnih slučajeva	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Prezentacije poslovnih slučajeva	MUT1	I. Butković
6.	04.04.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Segmentacija tržišta	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Prezentacije poslovnih slučajeva	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Prezentacije poslovnih slučajeva	MUT1	I. Butković
7.	11.04.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Upravljanje marketinškim funkcijama - proizvod	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Projektni zadatak – 5. i 6. tema	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Projektni zadatak – 5. i 6. tema	MUT1	I. Butković
8.	18.04.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Prvi kolokvij	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Projektni zadatak 7. i 8. tema	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Projektni zadatak 7. i 8. tema	MUT1	I. Butković
9.	25.04.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Upravljanje marketinškim funkcijama - cijena	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Debata	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45	S onsite	Debata	MUT1	I. Butković

	B7				
10.	02.05.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Upravljanje marketinškim funkcijama - distribucija	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Projektni zadatak – 9. i 10. tema	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Projektni zadatak – 9. i 10. tema	MUT1	I. Butković
11.	09.05.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Upravljanje marketinškim funkcijama - promocija	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT1	I. Butković
12.	16.05.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Novi trendovi u promotivnim aktivnostima	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT1	I. Butković
13.	23.05.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Planiranje, organizacija i kontrola marketinga	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT1	I. Butković
14.	03.06.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Drugi kolokvij	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT1	I. Butković
15.	06.06.2023. 8:45-10:15 Predavaona B5	P onsite	Sistematizacija gradiva	MUT1,MUT2 i MUH	L. Bašan
	10:15-12:30 B7	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT2, MUH	I. Butković
	12:30-14:45	S onsite	Prezentacije projektnih zadataka	MUT1	I. Butković



B7				
IZVANREDNI STUDIJ OPATIJA				
Nastava na predmetu odvijat će se prema sljedećem rasporedu:				
R.br.	Datum / vrijeme od – do / dvorana	Vrsta i oblik nastave	Tema	Izvoditelj
1.	09.03.2023. 15:30-17:45	P online	Uvodno predavanje – uvodne informacije o kolegiju Marketing – suvremena koncepcija poslovanja Marketing okruženje Tržište i tržišno orijentirano poslovanje	L. Bašan
	17:45-21:00	S online	Uvod u seminarsku nastavu Upute za izradu poslovnog slučaja, odabir poslovnog subjekta i članova tima	A. Čuić Tanković
2.	30.03.2023. Dvorana B5 15:30-17:45	P onsite	Istraživanje tržišta Ponašanje potrošača Segmentacija tržišta Upravljanje marketinškim funkcijama – proizvod	L. Bašan
	17:45-21:00	S onsite	Upute i primjeri izrade projektnog zadatka Prijave tema po timovima	A. Čuić Tanković
3.	20.04.2023. Dvorana B5 15:30-17:45	P onsite	Upravljanje marketinškim funkcijama – cijena Upravljanje marketinškim funkcijama – distribucija	L. Bašan
	17:45-21:00	S onsite	Prvi kolokvij	A. Čuić Tanković
4.	11.05.2023. 15:30-17:45	P online	Upravljanje marketinškim funkcijama – promocija Novi trendovi u promotivnim aktivnostima Planiranje, organizacija i kontrola marketinških aktivnosti	L. Bašan
	17:45-21:00	S online	Upute za debatu Prezentacije poslovnih slučajeva	A. Čuić Tanković
5.	01.06.2023. Dvorana B5 15:30-17:45	P onsite	Debata	L. Bašan
	17:45-21:00	S onsite	Drugi kolokvij Prezentacije projektnih zadataka	A. Čuić Tanković





### IZVANREDNI STUDIJ ZABOK

Nastava na predmetu odvijat će se prema sljedećem rasporedu:

R.br.	Datum / vrijeme od – do / dvorana	Vrsta i oblik nastave	Tema	Izvoditelj
1.	02.3.2023. 15:30-17:45 17:45-21:00	P online	Uvodno predavanje – uvodne informacije o kolegiju Marketing – suvremena koncepcija poslovanja Marketing okruženje Tržište i tržišno orijentirano poslovanje	L. Bašan
		S online	Uvod u seminarsku nastavu Upute za izradu poslovnog slučaja, odabir poslovnog subjekta i članova tima	I. Butković
2.	23.03.2023. Dvorana D1 lijevo 14:30-16:45 16:45-20:00	P onsite	Istraživanje tržišta Ponašanje potrošača Segmentacija tržišta Upravljanje marketinškim funkcijama – proizvod	L. Bašan
		S onsite	Upute i primjeri izrade projektnog zadatka Prijave tema po timovima	I. Butković
3.	13.04.2023. Dvorana D1 lijevo 14:30-16:45 16:45-20:00	P onsite	Upravljanje marketinškim funkcijama – cijena Upravljanje marketinškim funkcijama – distribucija	L. Bašan
		S onsite	Prvi kolokvij	I. Butković
4.	04.5.2023. 15:30-17:45 17:45-21:00	P online	Upravljanje marketinškim funkcijama – promocija Novi trendovi u promotivnim aktivnostima Planiranje, organizacija i kontrola marketinških aktivnosti	L. Bašan
		S online	Upute za debatu Prezentacije poslovnih slučajeva	I. Butković
5.	31.05.2023. Dvorana D1 lijevo 14:15-16:45 16:45-20:00	P Onsite	Debata	L. Bašan
		S onsite	Drugi kolokvij Prezentacija projektnih zadataka	I. Butković