

NAZIV PREDMETA		DESTINACIJSKE MENADŽMENT KOMPANIJE					
Kod	DTT021	Godina studija	2.				
Nositelj/i predmeta	dr. sc. Mijana Matošević Radić, viši predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	6				
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T	
			30	30			
Status predmeta	Obavezni	Postotak primjene e- učenja	20%				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	• Razumijevanje osnovnih pojmova i procesa u poslovanju destinacijskih menadžment kompanija • Analiza karakterističnih proizvoda destinacijskih menadžment kompanija. • Analiza procesa stvaranja, prodaje, promocije i realizacije proizvoda destinacijskih menadžment kompanija. • Primjena usvojenih znanja i vještina u poslovnoj praksi destinacijskih menadžment kompanija.						
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Nema						
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	1. Objasniti ulogu destinacijskih menadžment kompanija na turističkom tržištu. 2. Prepoznati ključna obilježja karakterističnih turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije. 3. Kritički se osvrnuti na svaku pojedinu fazu stvaranja turističkog proizvoda destinacijskih menadžment kompanija. 4. Objasniti značaj ljudskih resursa i informacijske tehnologije kao razvojnih čimbenika destinacijskih menadžment kompanija. 5. Primijeniti u praksi temeljno znanje iz područja poslovanja destinacijskih menadžment kompanija						
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Sati	Oblik nastave	Tema			
	1	2	Predavanja	Upoznavanje studenata sa sadržajem kolegija i nastavnim aktivnostima. Pojam i obilježja turističke destinacije kao fokusa poslovanja destinacijske menadžment kompanije.			
		2	Seminari	Uvod u operacionalizaciju programa vježbi, upute za izradu i kreiranje seminarskog rada, upute za sudjelovanje u studentskom projektu.			
	2	2	Predavanja	Receptivna turistička agencija kao destinacijska menadžment kompanija.			
		2	Seminari	Destinacijska menadžment kompanija. Pojam i primjeri.			
	3	2	Predavanja	Proces osnivanja destinacijske menadžment kompanije. Uvjeti za osnivanje destinacijske menadžment kompanije.			
		2	Seminari	Proces osnivanja destinacijske menadžment			

				kompanije.
	4	2	Predavanja	Turistički proizvod destinacijske menadžment kompanije. Specifičnost turističkog aranžmana destinacijske menadžment kompanije. Osmišljavanje turističkih aranžmana.
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.
	5	2	Predavanja	Izlet kao poseban turistički proizvod. Osmišljavanje izleta.
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.
	6	2	Predavanja	Ostali proizvodi destinacijskih menadžment kompanija: stručni skupovi, događanja i manifestacije, posebne turističke aktivnosti na otvorenom, turističke aktivnosti s edukativnim sadržajima. Osmišljavanje ostalih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.
	7	2	Predavanja	Kalkulacija i definiranje cijene turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.
		2	Seminari	Kalkulacija proizvoda destinacijske menadžment kompanije. Priprema za 1. kolokvij.
	8	2	Predavanja	1. kolokvij
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.
	9	2	Predavanja	Distribucija ili prodaja turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije. Promocija turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.
	10	2	Predavanja	Realizacija turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.
	11	2	Predavanja	Obračun turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.

		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.		
	12	2	Predavanja	Financijsko poslovanje destinacijske menadžment kompanije.		
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.		
	13	2	Predavanja	Razvojni čimbenici destinacijskih menadžment kompanija: ljudski resursi i informacijska tehnologija.		
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat. Priprema za 2. kolokvij.		
	14	2	Predavanja	2. kolokvij		
		2	Seminari	Turistički proizvodi destinacijske menadžment kompanije. Seminarski radovi. Studentski projekat.		
	15	2	Predavanja	Učimo na primjerima dobre prakse. Predstavljanje uspješnih destinacijskih menadžment kompanija.		
		2	Seminari	Finalna prezentacija studentskog projekta.		
Vrste izvođenja nastave:	☒ predavanja ☒ seminari i radionice ☐ vježbe ☐ on line u cijelosti ☒ mješovito e-učenje ☐ terenska nastava			☒ samostalni zadaci ☐ multimedija ☐ laboratorij ☐ mentorski rad ☐ (ostalo upisati)		
Obveze studenata	Pohađanje nastave, sudjelovanje u seminarima, polaganje kolokvija (ispita).					
Praćenje rada studenata (upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta):	Pohađanje nastave	2 ECTS	Istraživanje	2,35 ECTS	Praktični rad	0,6 ECTS
	Eksperimentalni rad		Referat		Demonstracijske vježbe	
	Esej		Seminarski rad		Samostalno učenje	1,5 ECTS
	Kolokviji	0,3 ECTS	Usmeni ispit		Konzultacije i završni ispit	0,6 ECTS
	Pismeni ispit	0,15 ECTS	Projekt	0,6 ECTS	(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	KONTINUIRANA PROCJENA					
	Pokazatelji kontinuirane provjere				Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	Projektni zadatak				50-100	20
	Timski zadatak				50-100	20

	Prvi kolokvij	50-100	30
	Drugi kolokvij	50-100	30
	Studenti koji nisu položili ispit putem kolokvija polažu završni ispit. Isto vrijedi i za popravne ispite.		
	ZAVRŠNA PROCJENA		
	Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	Teorijski ispit	50 - 100	60
	Prethodne aktivnosti (Projektni zadatak i timski zadatak)	50 - 100	40
	Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	Teorijski ispit	50 - 100	60
	Prethodne aktivnosti (Projektni zadatak i timski zadatak)	50 - 100	40
Ocjena (u postotcima) formira se temeljem svih pokazatelja koji opisuju razinu studentskih aktivnosti prema relaciji:			
$Ocjena (\%) = \sum_{i=1}^N k_i A_i$			
k_i - težinski koeficijent za pojedinu aktivnost, A_i - postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost, N - ukupan broj aktivnosti.			
ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE			
Postotak		Kriterij	Ocjena
od 50% do 62,4%		zadovoljava minimalne kriterije	dovoljan (2)
od 62,5% do 74,9%		prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima	dobar (3)
od 75% do 87,4%		iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom	vrlo dobar (4)
od 87,5% do 100%		izniman uspjeh	izvrstan (5)
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Čorak, S., Trezner, Ž. (ur.): Destinacijske menadžment kompanije DMK, Priručnik za uspješno poslovanje i marketing u turizmu posebnih interesa, HTZ. Zagreb. studeni 2014.		Web izdanje

	Stanić, M. (ur.) Destinacijske menadžment kompanije, Priručnik za razumijevanje poslovanja i uspješan marketing, UHPA, Zagreb, 2008.		Web izdanje
Dopunska literatura	1. Lucijanović, L.: Organizacija receptivnih putničkih agencija, Veleučilište u Dubrovniku, Dubrovnik, 2004. 2. Materijali sa seminara Projekt razvoja destinacijskih menadžment kompanija u organizaciji Hrvatske turističke zajednice, Udruge hrvatskih putničkih agencija i Instituta za turizam održanog u Splitu 2013. 3. Cutvarić, M. i sur.: Porezi u praksi turističkih agencija, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, 2007. 4. Zakon o pružanju usluga u turizmu 5. Pravilnik o minimalno-tehničkim uvjetima i načinu pružanja usluga putničkih agencija 6. Pravilnik o identifikacijskom kodu putničke agencije.		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	• Evidencija pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik). • Ažuriranje detaljnih izvedbenih planova nastave - DIP (nastavnik). • Nadzor izvođenja nastave (zamjenik pročelnika Odjela za nastavu, pročelnici odsjeka). • Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (pomoćnik pročelnika Odjela za kvalitetu). • Semestralno provođenje studentske ankete sukladno „Pravilniku o postupku studentskog vrednovanja nastavnog rada na sveučilištu u Splitu“ (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete).		
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	DIP-ovi predmeta nalaze se unutar sustava za podršku nastavi (MOODLE) i dostupni su studentima i nastavnicima Odjela. Skraćeni izvedbeni programi - IP (hrvatska i engleska inačica) su u cilju javnosti informiranja izravno dostupni na web stranicama Odjela.		