

NAZIV PREDMETA		PUTNIČKE AGENCIJE I PROMETNI SUSTAVI					
Kod	STP040	Godina studija	3.				
Nositelj/i predmeta	mr.sc. Mijana Matošević Radić, predavač	Bodovna vrijednost (ECTS)	6				
Suradnici	-	Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T	
			30	30	0	0	
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	20%				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	<ul style="list-style-type: none"> Definiranje posredništva u turizmu te prometnih sustava i njihova pravnog statusa. Objašnjavanje uloge, zadataka i procesa rada u putničkim agencijama, turoperatorima i prometnim sustavima. Primjena usvojenih znanja za realizaciju vlastitog biznis projekta ili rada u djelatnosti posredništva te širokom spektru organizacijskih subjekata u sferi prometa. 						
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Nema						
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<ol style="list-style-type: none"> Objasniti ulogu posredništva u putovanjima i turizmu. Ilustrirati fenomenologiju složenih interakcija prometa i turističkih putovanja. Opisati zadatke, funkcije, te vrste i značenje putničkih agencija, kao i prometa te prometnih sustava. Identificirati suvremene tendencije i probleme u razvoju putničkih agencija i prometnih sustava u Hrvatskoj i svijetu. Usvojiti osnovna znanja i načela kreiranja najznačajnijeg proizvoda putničkih agencija – turističkog aranžmana. Izraditi kalkulaciju i odrediti paušalnu cijenu najznačajnijeg proizvoda putničkih agencija – turističkog aranžmana. 						
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Tjedan	Sati	Oblik nastave	Tema			
	1.	2	Predavanja	Upoznavanje studenata sa sadržajem kolegija i nastavnim aktivnostima.			
				Uvod u društvene i gospodarske fenomene putovanja, turizma, prometa i prometnih sredstava.			
	2.	2	Seminari	Uvod u operacionalizaciju programa vježbi, upute za izradu i kreiranje turističkog aranžmana.			
				Pojam, definicija i nastanak putničkih agencija.			
	3.	2	Predavanja	Turistički aranžman – temeljni proizvod poduzeća turističkog posredovanja.			
Zadaci, poslovi, funkcije i vrste putničkih agencija.							

	2	Seminari	Kreiranje turističkog aranžmana. Utvrđivanje itinerera. Odabir prijevoznog sredstva.
4.	2	Predavanja	Organiziranje putovanja – okosnica poslovanja putničkih agencija.
	2	Seminari	Kreiranje turističkog aranžmana. Vrijeme trajanja aranžmana. Obujam i kvaliteta turističkih usluga.
5.	2	Predavanja	Prodaja, izvođenje i obračun turističkih aranžmana.
	2	Seminari	Kreiranje turističkog aranžmana. Cijena turističkog aranžmana.
6.	2	Predavanja	Usluge posredovanja u poslovanju putničkih agencija – posredovanje u prodaji putnih karata.
	2	Seminari	Kalkulacija turističkog aranžmana.
7.	2	Predavanja	Usluge posredovanja u poslovanju putničkih agencija – posredovanje usluga smještaja i prehrane. Ostale posredničke usluge.
	2	Seminari	Kalkulacija turističkog aranžmana. Priprema za 1. kolokvij.
8.	2	Predavanja	1. kolokvij
	2	Seminari	Kalkulacija turističkog aranžmana. Analiza 1. kolokvija
9.	2	Predavanja	Uloga turoperatora na turističkom tržištu.
	2	Seminari	Oporezivanje turističkih usluga. Boravišni turistički aranžmani u tuzemstvu.
10.	2	Predavanja	Suvremeni trendovi u razvoju agencijske djelatnosti. Uloga informacijske tehnologije. Integracijski procesi. Koncept održivog razvoja turizma.
	2	Seminari	Oporezivanje turističkih usluga. Boravišni turistički aranžmani u inozemstvu.
11.	2	Predavanja	Razvojna perspektiva putničkih agencija i turoperatora.
	2	Seminari	Oporezivanje turističkih usluga. Akcijski turistički aranžmani u tuzemstvu.
12.	2	Predavanja	Destinacijske menadžment kompanije.
	2	Seminari	Oporezivanje turističkih usluga. Akcijski turistički aranžmani u inozemstvu.

	13.	2	Predavanja	Značaj i uloga prometnih sustava na turističkom tržištu.	
		2	Seminari	Prezentacija studentskih „turističkih aranžmana“. Priprema za 2. kolokvij	
	14.	2	Predavanja	Prometna dostupnost. Vanjska prometna dostupnost. Tranzitni turizam. Unutarnja prometna dostupnost.	
		2	Seminari	Prezentacija studentskih “turističkih aranžmana”. Priprema za 2. kolokvij.	
	15.	2	Predavanja	2. kolokvij	
		2	Seminari	Prezentacija studentskih “turističkih aranžmana”. Analiza 2. kolokvija	
Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti <input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava			<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input checked="" type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> demonstracijske vježbe	
Obveze studenata	<ul style="list-style-type: none"> Nazočnost na predavanjima i seminarima u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti). Položena 2 teorijska kolokvija (ili pisani ispit koji sadrži gradivo oba kolokvija). Izrada i prezentacija programa i kalkulacije turističkog aranžmana. 				
Praćenje rada studenata (<i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i>):	Pohađanje nastave	2 ECTS	Istraživanje	Praktični rad	1,5 ECTS
	Eksperimentalni rad		Referat	Demonstracijske vježbe	
	Esej		Seminarski rad	Samostalno učenje	1,5 ECTS
	Kolokviji	0,2 ECTS	Usmeni ispit	Konzultacije i završni ispit	0,6 ECTS
	Pismeni ispit	0,2 ECTS	Projekt	(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	KONTINUIRANO VREDNOVANJE				
	Pokazatelji kontinuirane provjere			Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	<i>Nazočnost i aktivnost na nastavi (pred. + vježbe)</i>			70 - 100	5
	<i>Prvi kolokvij</i>			50-100	30
	<i>Drugi kolo vij</i>			50-100	30
	<i>Izrada i prezentacija programa i kalkulacije turističkog aranžmana</i>			50-100	35
	<p>Studenti na prva dva ispitna roka (u lipnju i srpnju) polažu dio gradiva koji nisu položili tijekom semestra.</p> <p>Na 3. i 4. ispitnom roku (u rujnu) studenti polažu gradivo u cijelosti.</p>				
ZAVRŠNA OCJENA					

	Pokazatelji provjere - završni ispit (prvi i drugi ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	<i>Nazočnost i aktivnost na nastavi (pred. + vježbe)</i>	70-100	5
	<i>Prvi kolokvij</i>	50-100	30
	<i>Drugi kolokvij</i>	50-100	30
	<i>Izrada i prezentacija programa i kalkulacije turističkog aranžmana</i>	50-100	35
	Pokazatelji provjere - popravni ispit (treći i četvrti ispitni termin)	Uspješnost A_i (%)	Udjel u ocjeni k_i (%)
	<i>Nazočnost i aktivnost na nastavi (pred. + vježbe)</i>	70 - 100	5
	<i>Teorijski ispit (pisani)</i>	50 - 100	60
	<i>Izrada i prezentacija programa i kalkulacije turističkog aranžmana</i>	50 - 100	35
	<p>Ocjena (u postotcima) formira se temeljem svih pokazatelja koji opisuju razinu studentskih aktivnosti prema relaciji:</p> $Ocjena (\%) = \sum_{i=1}^N k_i A_i$ <p>k_i- težinski koeficijent za pojedinu aktivnost, A_i- postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost, N - ukupan broj aktivnosti.</p>		
ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE			
Postotak		Kriterij	Ocjena
od 50% do 61%		<i>zadovoljava minimalne kriterije</i>	dovoljan ()
od 62% do 74%		<i>prosječan uspjeh s primjetnim nedostacima</i>	dobar (3)
od 75% do 87%		<i>iznadprosječan uspjeh s ponekom greškom</i>	vrlo dobar (4)
od 88% do 100%		<i>izniman uspjeh</i>	izvrstan (5)
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov	Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Vukonić, B.: Turističke agencije, Mikrorad, Zagreb 2003.	1	
	Horak, S.: Turizam i promet, Zagrebačka škola managementa, Zagreb, 2007.	1	
	Materijali i zabilješke s predavanja i vježbi		on-line (MOODLE)
Dopunska literatura	<ul style="list-style-type: none"> - Geić, S.: Putničke agencije i prometni sustavi, Sveučilište u Splitu, Sveučilišni odjel za stručne studije, Split 2012. - Cutvarić, M. i sur.: Porezi u praksi turističkih agencija, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, 2007 - Dulčić, A.: Poslovanje putničkih agencija, Ekokon, Split, 2001. - Čavlek, N.: Uloga turoperatora u svjetskom turizmu, Mikrorad, Zagreb, 1997. - Rešetar, M.: Turističke agencije, Informator, Zagreb, 1996. 		

	- Archer, J., Syrratt, G.: Manual of Travel Agency Practice, Routledge, 2012.
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> • 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.