

NAZIV PREDMETA		DESTINACIJSKE MENADŽMENT KOMPANIJE				
Kod	DTT021	Godina studija	2.			
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"> <li>Razumijevanje osnovnih pojmova i procesa u poslovanju destinacijskih menadžment kompanija</li> <li>Analiza karakterističnih proizvoda destinacijskih menadžment kompanija.</li> <li>Analiza procesa stvaranja, prodaje, promocije i realizacije proizvoda destinacijskih menadžment kompanija.</li> <li>Primjena usvojenih znanja i vještina u poslovnoj praksi destinacijskih menadžment kompanija.</li> </ul>					
Uvjeti za opis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Nema					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<ol style="list-style-type: none"> <li>Objasniti ulogu destinacijskih menadžment kompanija na turističkom tržištu.</li> <li>Prepoznati ključna obilježja karakterističnih turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.</li> <li>Kritički se osvrnuti na svaku pojedinu fazu stvaranja turističkog proizvoda destinacijskih menadžment kompanija.</li> <li>Objasniti značaj ljudskih resursa i informacijske tehnologije kao razvojnih čimbenika destinacijskih menadžment kompanija.</li> <li>Primijeniti u praksi temeljno znanje iz područja poslovanja destinacijskih menadžment kompanija</li> </ol>					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	<b>Tjedan</b>	<b>Sati</b>	<b>Oblik nastave</b>	<b>Tema</b>		
	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 seminarskog rada.		
	2.	2	Predavanja	Receptivna turistička agencija kao destinacijska menadžment kompanija.		
		2	Seminari	Uvod u zajednički studentski projekt.		
	3.	2	Predavanja	Proces osnivanja destinacijske menadžment kompanije. Uvjeti za osnivanje destinacijske menadžment kompanije		
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu.		
	4.	2	Predavanja	Turistički proizvod destinacijske menadžment kompanije.		
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu.		
	5.	2	Predavanja	Specifičnost turističkog aranžmana destinacijske menadžment kompanije. Osmišljavanje turističkih aranžmana.		

		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	6.	2	Predavanja	Izlet kao poseban turistički proizvod. Osmišljavanje izleta.	
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	7.	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	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	8.	2	Predavanja	Kalkulacija i definiranje cijene turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije	
		2	Seminari	1. kolokvij	
	9.	2	Predavanja	Distribucija ili prodaja turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.	
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	10.	2	Predavanja	Promocija turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.	
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	11.	2	Predavanja	Realizacija turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.	
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova	
	12.	2	Predavanja	Obračun turističkih proizvoda destinacijske menadžment kompanije.	
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	13.	2	Predavanja	Financijsko poslovanje destinacijske menadžment kompanije.	
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	14.	2	Predavanja	Razvojni čimbenici destinacijskih menadžment kompanija: ljudski resursi i informacijska tehnologija.	
		2	Seminari	Rad na zajedničkom studentskom projektu. Izlaganja seminarskih radova.	
	15.	2	Predavanja	Učimo na primjerima dobre prakse. Predstavljanje uspješnih destinacijskih menadžment kompanija.	
		2	Seminari	2. kolokvij	
	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"/> samostalni zadaci <input type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input checked="" type="checkbox"/> mentorski rad	

	<input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava		<input type="checkbox"/> demonstracijske vježbe			
Obveze studenata	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nazočnost na predavanjima i seminarima u iznosu od najmanje 70% predviđene satnice (za izvanredne studente obveza je 50% nazočnosti).</li> <li>Položena 2 teorijska kolokvija (ili pisani ispit koji sadrži gradivo oba kolokvija).</li> <li>Izrada i prezentacija seminarskog rada.</li> <li>Aktivno sudjelovanje u zajedničkom studentskom projektu.</li> </ul>					
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	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	<b>KONTINUIRANO VREDNOVANJE</b>					
	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	25	
	<i>Drugi kolokvij</i>			50-100	25	
	<i>Izrada i prezentacija seminarskog rada</i>			50-100	30	
	<i>Aktivno sudjelovanje u zajedničkom studentskom projektu</i>			50-100	15	
	<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>					
	<b>ZAVRŠNA OCJENA</b>					
	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	25	
	<i>Drugi kolokvij</i>			50-100	25	
	<i>Izrada i prezentacija seminarskog rada</i>			50-100	30	
	<i>Aktivno sudjelovanje u zajedničkom studentskom projektu</i>			50-100	15	
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	50	
	<i>Izrada i prezentacija seminarskog rada</i>	50 - 100	30	
	<i>Aktivno sudjelovanje u zajedničkom studentskom projektu</i>	50 - 100	15	
<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><math>k_i</math> - težinski koeficijent za pojedinu aktivnost,  <math>A_i</math> - postotni uspjeh postignut za pojedinu aktivnost,  <math>N</math> - ukupan broj aktivnosti.</p>				
ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE				
	Postotak	Kriterij	Ocjena	
	od 50% do 61%	<i>zadovoljava minimalne kriterije</i>	dovoljan (2)	
	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)	<b>Naslov</b>		<b>Broj primjeraka u knjižnici</b>	<b>Dostupnost putem ostalih medija</b>
	1.	<b>Stanić, M. (ur.) Destinacijske menadžment kompanije, Priručnik za razumijevanje poslovanja i uspješan marketing, UHPA, Zagreb, 2008.</b>	1	
	2.	Materijali i zabilješke s predavanja i vježbi		on-line (MOODLE)
Dopunska literatura	1.	<b>Lucijanović, L.: Organizacija receptivnih putničkih agencija, Veleučilište u Dubrovniku, Dubrovnik, 2004.</b>		
	2.	<b>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.</b>		
	3.	<b>Cutvarić, M. i sur.: Porezi u praksi turističkih agencija, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, 2007.</b>		
	4.	<b>Zakon o pružanju usluga u turizmu</b>		
	5.	<b>Pravilnik o minimalno-tehničkim uvjetima i načinu pružanja usluga putničkih agencija</b>		
	6.	<b>Pravilnik o identifikacijskom kodu putničke agencije.</b>		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evidencija pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik).</li> <li>Ažuriranje detaljnih izvedbenih planova nastave - DIP (nastavnik).</li> <li>Nadzor izvođenja nastave (zamjenik pročelnika Odjela za nastavu, pročelnici odsjeka).</li> <li>Kontinuirana provjera kvalitete svih parametara nastavnog procesa u skladu s Akcijskim planovima (pomoćnik pročelnika Odjela za kvalitetu).</li> </ul>			

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Semestralno provođenje studentske ankete sukladno „Pravilniku o postupku studentskog vrednovanja nastavnog rada na sveučilištu u Splitu“ (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete).</li></ul>
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.