

NAZIV PREDMETA		TURISTIČKE AGENCIJE					
Kod		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			
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	20%				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definiranje posrednika u turizmu i njihova pravnog statusa.</li> <li>Objašnjavanje uloge, zadataka i procesa rada u turističkim agencijama i turoperatorima.</li> <li>Primjena usvojenih znanja za realizaciju vlastitog biznis projekta ili rada u djelatnosti posredništva.</li> </ul>						
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"> <li>Objasniti ulogu posredništva u putovanjima i turizmu.</li> <li>Opisati zadatke, funkcije, te vrste i značenje turističkih agencija.</li> <li>Identificirati suvremene tendencije i probleme u razvoju turističkih agencija u Hrvatskoj i svijetu.</li> <li>Usvojiti osnovna znanja i načela kreiranja najznačajnijeg proizvoda turističkih agencija – turističkog aranžmana.</li> <li>Izraditi kalkulaciju i odrediti paušalnu cijenu najznačajnijeg proizvoda turističkih agencija – turističkog aranžmana.</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. Uvod u društvene i gospodarske fenomene putovanja i turizma.			
		2	Seminari	Uvod u operacionalizaciju programa vježbi, upute za izradu i kreiranje turističkog aranžmana.			
	2.	2	Predavanja	Pojam, definicija i nastanak turističkih agencija.			
		2	Seminari	Turistički aranžman – temeljni proizvod poduzeća turističkog posredovanja.			
	3.	2	Predavanja	Zadaci, poslovi, funkcije i vrste turističkih agencija.			
		2	Seminari	Kreiranje turističkog aranžmana. Utvrđivanje itinerera. Odabir prijevoznog sredstva.			
	4.	2	Predavanja	Organiziranje putovanja – okosnica poslovanja turističkih 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 turističkih agencija – posredovanje u prodaji putnih karata.	
		2	Seminari	Kalkulacija turističkog aranžmana.	
	7.	2	Predavanja	Usluge posredovanja u poslovanju turističkih 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 turističkih 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	Uloga ljudskih resursa u poslovanju turističkih agencija.	
		2	Seminari	Prezentacija studentskih „turističkih aranžmana“. Priprema za 2. kolokvij	
	14.	2	Predavanja	Učimo na primjerima dobre prakse. Predstavljanje uspješnih turističkih agencija.	
		2	Seminari	Prezentacija studentskih „turističkih aranžmana“. Priprema za 2. kolokvij.	
	15.	2	Predavanja	2. kolokvij	
		2	Seminari	Prezentacija studentskih „turističkih aranžmana“. Analiza 2. kolokvija	
	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja			<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci	

Vrste izvođenja nastave:	<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 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"> <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 programa i kalkulacije turističkog aranžmana.</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	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	<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	30	
	<i>Drugi kolokvij</i>		50-100	30	
	<i>Izrada i prezentacija programa i kalkulacije turističkog aranžmana</i>		50-100	35	
	Studenti na prva dva ispitna roka (u lipnju i srpnju) polažu dio gradiva koji nisu položili tijekom semestra.				
	Na 3. i 4. ispitnom roku (u rujnu) studenti polažu gradivo u cijelosti.				
	<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	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><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>		
<b>ODNOS POLUČENOG USPJEHA I PRIPADNE OCJENE</b>			
	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. Matošević Radić, M.: Putničke agencije i prometni sustavi – skripta, Sveučilišni odjel za stručne studije, Split, 2017.		on-line (MOODLE)
	2. Materijali i zabilježke s predavanja i vježbi		on-line (MOODLE)
Dopunska literatura	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vukonić, B.: Turističke agencije, Mikrorad, Zagreb 2003.</li> <li>- Geić, S.: Putničke agencije i prometni sustavi, Sveučilište u Splitu, Sveučilišni odjel za stručne studije, Split 2012.</li> <li>- Cutvarić, M. i sur.: Porezi u praksi turističkih agencija, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, 2007</li> <li>- Dulčić, A.: Poslovanje putničkih agencija, Ekokon, Split, 2001.</li> <li>- Čavlek, N.: Uloga turoperatora u svjetskom turizmu, Mikrorad, Zagreb, 1997.</li> <li>- Rešetar, M.: Turističke agencije, Informator, Zagreb, 1996.</li> <li>- Archer, J., Syrratt, G.: Manual of Travel Agency Practice, Routledge, 2012.</li> </ul>		
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju	<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> </ul>		

stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> <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> <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.