

NAZIV PREDMETA		Upravljanje prihodima u turizmu i ugostiteljstvu					
Kod	EUT305	Godina studija	1.				
Nositelj/i predmeta	Doc. dr. sc. Ljudevit Pranić Izv. prof. dr. sc. Smiljana Pivčević	Bodovna vrijednost (ECTS)	5				
Suradnici		Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T	
			26		26		
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	40				
OPIS PREDMETA							
Ciljevi predmeta	Studentima ponuditi teorijski okvir poduprt suvremenim temama i slučajevima, s naglaskom na povezivanje teorije i prakse upravljanja prihodima u turizmu i ugostiteljstvu; kroz praktične poslovne projekte pripremiti i osposobiti studente da umiju optimalno posložiti i iskoristiti postojeće ograničene resurse s ciljem povećanja prihoda.						
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Preduvjeti za upis propisani su Statutom Ekonomskog fakulteta, te Pravilnikom o studiju i studiranju.						
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	1. Opisati i razlikovati strategijske poluge upravljanja prihodima; 2. Utvrditi izazove taktičkog određivanja cijena te strategije povećanja prihoda; 3. Kritički prosuditi uloge segmentiranja, distribucije, uvjeta kupnje te predodžbe vrijednosti usluge u povećanju prihoda; 4. Prepoznati međuovisnost upravljanja različitim resursima i povećanja prihoda; 5. Procijeniti ulogu i ograničenja upravljanja prihodima i određivanja cijena u širem surjeću poslovanja.						
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	Strategijski pristup upravljanju prihodima	2	Rasprava o načinu rada i obvezatnosti kontinuiranog rada na predmetu. Uvod u hotelski simulator. 1. grupni projekt.			2	
	Uvod u metode određivanja cijena; strategija ‘4-C’ za upravljanje prinosima.	2	Tematska rasprava. Praćenje studentske aktivnosti (PSA).			2	
	Upravljanje prihodima restorana; učinak brzine usluge objeda na zadovoljstvo gosta.	2	Tematska rasprava. PSA. Dvotjedno izvješće o napretku grupnih projekata.			2	
	Strategijsko određivanje cijena u hotelima; usporedba cijena hotelskih soba i dostupnosti kroz prodajne kanale.	2	Tematska rasprava. PSA. 2. grupni projekt.			2	
	Prepunjivanje; predodžbe korisnika i reakcije na načine određivanja cijena.	2	Tematska rasprava. PSA. Dvotjedno izvješće o napretku grupnih projekata			2	
	Vjernost korisnika i upravljanje prinosima; upravljanje prihodima kongresnim kapacitetima.	2	Tematska rasprava. PSA.			2	
	Upravljanje kapacitetima u nogometnoj industriji.	2	Tematska rasprava. PSA. Dvotjedno izvješće o napretku grupnih projekata.			2	
	Upravljanje kapacitetima u industriji brodskih krstarenja.	2	Tematska rasprava. PSA. 3. grupni projekt. Pojedinačni zadatak.			2	
	Upravljanje prihodima hotela u	2	Tematska rasprava. PSA.			2	

	vremenima gospodarske krize; snižavanje cijena i objedinjavanje proizvoda.			Dvotjedno izvješće o napretku grupnih projekata.		
	Upravljanje prinosima klasičnih i jeftinih zračnih prijevoznika.		2	Tematska rasprava. PSA.		2
	Upravljanje prihodima turističkih znamenitosti.		2	Tematska rasprava. PSA. Dvotjedno izvješće o napretku grupnih projekata.		2
	Određivanje natjecateljskih skupova pomoću proizvoda iste razine i ključnih pokazatelja poslovanja.		2	Izlaganja rezultata grupnih projekata. PSA.		2
	Podjela hotelskih gostiju prema pokazatelju tehnološke spremnosti.		2	Izlaganja rezultata grupnih projekata. PSA.		2
Vrste izvođenja nastave:	☒ predavanja ☒ seminari i radionice ☒ vježbe ☐ e-učenje u cijelosti ☒ mješovito e-učenje ☒ terenska nastava			☒ samostalni zadaci ☒ multimedija ☐ laboratorij ☒ mentorski rad ☒ gostovanja iz prakse		
Obveze studenata	Uvjeti za potpis su 70% pohađanja nastave (predavanja i vježbe), uspješno odrađena tematska rasprava, hotelski simulator, svi grupni zadatci, te jedan pojedinačni pismeni zadatak.					
Praćenje rada studenata (upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta):	Pohađanje nastave	1	Istraživanje		Praktični rad	0,5
	Eksperimentalni rad	0,5	Referat			
	Esej		Seminarski rad	1		
	Kolokviji		Usmeni ispit			
	Pismeni ispit		Projekt	2		
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	Konačna ocjena dobiva se zbrojem sljedećih aktivnosti: grupni projekti (40%), tematska rasprava (10%), hotelski simulator (20%), pojedinačni zadatak (10%) i doprinos/zalaganje (20%). Bodovna ljestvica za konačnu ocjenu: <60% nedovoljan (1), 60-69% dovoljan (2), 70-79% dobar (3), 80-89% vrlo dobar (4), 90-100% izvrstan (5).					
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov				Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Predavanja i nastavni materijali na Moodle stranici predmeta.				0	Moodle
Dopunska literatura	Yeoman, I. i McMahon-Beattie, U. (2007). Revenue management and pricing: case studies and applications. Phillips, R. L. (2005). Pricing and revenue optimization. Stanford Business Books. Znanstveni, stručni i popularni članci koje pronalaze studenti, a odobrava nastavnik. Izvješća i studije slučaja sa Cornell University School of Hotel Administration https://sha.cornell.edu/ .					
Načini praćenja kvalitete koji	• Praćenje pohađanja nastave i uspješnosti izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik)					

osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	• Nadzor izvođenja nastave (prodekan za nastavu) • Analiza uspješnosti studiranja po svim predmetima studija (prodekan za nastavu) • Studentska anketa o kvaliteti nastavnika i nastave za svaki predmet studija (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete) • Ispitom koji provodi predmetni nastavnik provjeravaju se svi ishodi učenja predmeta. Periodično se vrši provjera sadržaja ispita, temeljem koje se utvrđuje primjerenost načina provjeravanja ishoda učenja (prodekan za nastavu)
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	Predviđa se mogućnost gostovanja (do tri) stručnjaka iz prakse, te odlazak studenata na studijsko putovanje/izlet, odnosno posjet poduzeću/instituciji.