

OSNOVNE STUDIJE

OSNOVNE STUDIJE Menadžment u turizmu I hotelijerstvu							
PRVA GODINA							
Šifra predmeta	Naziv predmeta	Staus predmeta (O-obavezan I - izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTS0101	Osnove ekonomije	O	I	3	3	25%	6
MTS0102	Menadžment usluga I kvaliteta	O	I	3	3	25%	6
MTS0103	Socijalna psihologija u turizmu	O	I	3	2	25%	5
MTS0104	Poslovne komunikacije u turizmu	O	I	2	3	25%	5
MTS0105	Engleski jezik Ia	O	I	2	2	25%	4
MTS0106	Italijanski jezik Ia	O	I	2	2	25%	4
MTS0207	Ekonomika turizma	O	II	3	3	25%	6
MTS0208	Uvod u marketing	O	II	3	3	25%	6
MTS0209	Turističke regije svijeta	O	II	3	2	25%	5
MTS02010	Kvantitativne metode	O	II	2	3	25%	5
MTS02011	Engleski jezik Ib	O	II	2	2	25%	4
MTS02012	Italijanski jezik Ib	O	II	2	2	25%	4
UKUPNO				30	30	25%	60

DRUGA GODINA							
Šifra predmeta	Naziv predmeta	Staus predmeta (O-obavezan I - izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTS03013	Menadžment operacija u hotelijerstvu	O	III	3	3	25%	6
MTS03014	Menadžment turističkih destinacija	O	III	3	3	25%	6
MTS03015	Turistička geografija Crne Gore	O	III	3	2	25%	5

MTS03016	Tematski turizam	O	III	3	2	25%	5
MTS03017	Engleski jezik IIa	O	III	2	2	25%	4
MTS03018	Italijanski jezik IIa	O	III	2	2	25%	4
MTS04019	Poslovanje turističkih agencija I organizatora putovanja	O	IV	3	3	25%	6
MTS04020	Menadžment prodaje u hotelijerstvu	O	IV	3	3	25%	6
MTS04021	Poslovno pravo u turizmu i hotelijerstvu	O	IV	3	2	25%	5
MTS04022	Digitalne kompetencije u turizmu i hotelijerstvu	O	IV	2	3	25%	5
MTS04023	Engleski jezik IIb	O	IV	2	2	25%	4
MTS04024	Italijanski jezik IIb	O	IV	2	2	25%	4
UKUPNO				31	29	25%	60

TREĆA GODINA							
Šifrapredmeta	Naziv predmeta	Stauspredmeta (O- obavezan I - izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTSO5025	Hotelski menadžment	O	V	3	3	25%	6
MTS05026	Finansijsko računovodstvo u turizmu	O	V	3	3	25%	6
MTS05027	Liderstvo I razvoj međuljudskih odnosa	O	V	3	2	25%	5
MTS05028	Marketing u turizmu	O	V	3	2	25%	5
MTS05029	Engleski jezik IIIa	O	V	2	2	25%	4
MTS05030	Italijanski jezik IIIa	O	V	2	2	25%	4
MTS06031	Strateški menadžment u turizmu	O	VI	3	3	25%	6
MTS06032	Preduzetništvo I menadžment inovacija	O	VI	2	3	25%	5
	Modul	I	VI	5	3	25%	6
MTS06037	Engleski jezik IIIb	O	VI	2	2	25%	4
MTS06038	Italijanski jezik IIIb	O	VI	2	2	25%	4

	Završni rad	O	VI				5
UKUPNO				35	30	25%	60
MODUL 1 - MENADŽMENT U TURIZMU							
Šifra predmeta	Naziv predmeta	Staus predmeta (O-obavezan izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTSO6033	Menadžment događaja	O	VI	2	1	25%	3
MTS06034	Animacija u turizmu	O	VI	2	1	25%	3
UKUPNO				5	3	25%	6
MODUL 2 - MENADŽMENT U HOTELIJERSTVU							
Šifra predmeta	Naziv predmeta	Staus predmeta (O-obavezan izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTS06035	F&B menadžment	O	VI	2	1	25%	3
MTS06036	Osnovi nutricionizma I dijetetike	O	VI	2	1	25%	3
UKUPNO				5	3	25%	6

INFORMACIONE LISTE

I godina

OSNOVE EKONOMIJE			
OPŠTE INFORMACIJE			
Šifra predmeta:	MTS0101	Profesor:	Prof. dr Slobodanka Krivokapić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Dr Zarija Pejović
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	6		
RASPORED SATI			

Predavanja		Vježbe		Praktičan rad	
48 (3 nedjeljno)		48 (3 nedjeljno)		25%	
OPTEREĆENJE STUDENATA					
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:		
Predavanja	3	48	Broj sati za nastavu i završni ispit:		128:00
Vježbe	3	48	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra		16:00
Praktičan rad	25%	25%			
Samostalan rad i konsultacije	2:00	32:00	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku		36:00
Ukupno:	8:00	128:00	Ukupno:		180:00 h
OPIS PREDMETA					
Uslovljenost drugim predmetima: Nema					
Ciljevi izučavanja predmeta: Mikroekonomska analiza, upoznavanje i razumijevanje osnovnih ekonomskih procesa					
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, domaći zadaci, seminarski radovi, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit.					
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)					
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra				
I nedjelja	Uvod – Ekonomski principi				
II nedjelja	Razmišljati kao ekonomista				
III nedjelja	Međuzavisnost I koristi od trgovine				
IV nedjelja	Tržišni zakoni ponude I tražnje				
V nedjelja	Elastičnost ponude I tražnje i njena primjena				
VI nedjelja	Ponuda, tražnja i politika Vlade				
VII nedjelja	Slobodna sedmica				
VIII nedjelja	Potrošači, proizvođači i efikasnost tržišta 1				
IX nedjelja	Potrošači, proizvođači i efikasnost tržišta 2				
X nedjelja	Trošak oporezivanja, međunarodna trgovina i eksterni efekti				
XI nedjelja	Javna dobra i zajednički resursi, poreski sistem				
XII nedjelja	Troškovi proizvodnje i preduzeća na konkurentnim tržištima				
XIII nedjelja	Monopol, oligopol, konkurencija				
XIV nedjelja	Tržište rada, faktori proizvodnje				
XV nedjelja	Zarada, dohodovna nejednakost I siromaštvo				
Završna nedjelja	Završni ispitni rok - usmeni dio				

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe, rade kolokvijume, rade domaće zadatke i pripremaju seminarske radove.

ISHODI UČENJA

Po završetku kursa **Osnovi ekonomije** student će moći:

- Usvojiti ekonomske pojave i procese;
- Argumentovano razmotriti uzročno-posljedične događaje na tržištu i u privredi;
- Biti osposobljen da prepozna ponašanja tržišnih učesnika i zakonitosti funkcionisanja tržišta zahvaljujući konkretnim primjerima iz prakse;
- Samostalno, na osnovu ekonomskih modela, objasniti kako je ekonomija organizovana i kako su učesnici u ekonomiji u međusobnoj interakciji;
- Rješavati predložene probleme iz prakse, razmjenjujući ideje i informacije i preuzimajući odgovornost u timskom radu.

LITERATURA

- Udžbenik: Gregori Mankju „Principi mikroekonomije” – Međunarodno studentsko izdanje, Harvard Univerzitet, Daily Press, 2006.
- Dr Miroljub Labus „Osnovi ekonomije”, IV izdanje, Stubovi kulture, Beograd,
- S.Brows, R.Edwards, „Razumijevanje kapitalizma”, Njujork, 1991.

Nastavni materijali i izabrani naučni radovi dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke:

Dr Ana Gardašević

MENADŽMENT USLUGA I KVALITETA

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTSO102	Profesor:	Prof. dr Tripko Draganić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru

Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		48 (3 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3	48	Broj sati za nastavu i završni ispit:	128:00
Vježbe	3	48	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00
Praktičan rad	0	0		
Samostalan rad i konsultacije	2:00	32:00	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00
Ukupno:	8	128	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Predmet istražuje dimenzije savremenih, uspješnih uslužnih organizacija i načine upravljanja. Cilj predmeta je upoznavanje studenata sa osnovnim konceptima modernog menadžmenta, svim fazama u procesu mendžmenta s posebnim fokusom na uslužni sektor, karakteristike i kvalitet usluga. Dalje, osposobiti studente da primjenjuju menadžment u uslužnom sektoru, da kategorišu, sistematski izučavaju uslužni proces.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Uvod u predmet			
II nedjelja	Uslužni sektor			
III nedjelja	Uvod u menadžment usluga			
IV nedjelja	Procesi menadžmenta usluga 1 - Planiranje			
V nedjelja	Procesi menadžmenta usluga2 - Organizovanje			
VI nedjelja	Procesi menadžmenta usluga 3 – Upravljanje ljudskim resursima, Liderstvo			
VII nedjelja	Slobodna sedmica			
VIII nedjelja	Procesi menadžmenta usluga 5 -Kontrola			
IX nedjelja	Specifičnosti menadžmenta usluga			
X nedjelja	Kvalitet usluge			
XI nedjelja	Pregled uslužnih djelatnosti			

XII nedjelja	Pregled uslužnih djelatnosti: trgovina				
XIII nedjelja	Pregled uslužnih djelatnosti: turizam				
XIV nedjelja	Menadžment kvaliteta usluga				
XV nedjelja	Studije slučaja 1				
Završna nedjelja	Završni ispit				
OBAVEZE STUDENATA					
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.					
ISHODI UČENJA					
Nakon uspješnog završenog kursa studenti će:					
– Steći osnovna znanja iz oblasti upravljanja uslužnim procesima – Biti osposobljeni da uspješno teoriju prepoznaju i primjenjuju u praksi – Savladati koncepte, procese i tehnike planiranja usluga – Savladati modele organizacione strukture u uslužnim organizacijama – Savladati proces upravljanja ljudskim resursima u uslužnom sektoru – Savladati koncepte liderstva u uslužnom sektoru – Savladati proces kontrole i vrste kontrolnih mehanizama u uslužnoj organizaciji					
Sadržaj predmeta povezan je sa materijom iz pojedinih naučnih disciplina kao što su: opšti menadžment, liderstvo, strateški menadžment, preduzetništvo. Predavanje će biti prilagođeno polaznicima kursa kako bi se lakše shvatila predmetna materija i tako stečena znanja našla primjenu u praksi.					
LITERATURA					
1. Williams C. (2011): <i>Principi Menadžmenta</i>, Data Status, Beograd, ISBN 9788674781173 2. Gilmore A. (2003): <i>Services Marketing and Management</i>, Sage Publication, London, ISBN: 0761941576 3. Bateson J.E.G., Hoffman D. K. (2013): <i>Marketing usluga</i>, Data Status, Beograd, ISBN: 978-86-7478-204-0 4. Certo S.T., Certo S.C. (2009): <i>Moderni menadžment(10.izdanje Ed.)</i>, Mate Zagreb, Zagreb, ISBN: 978-953-246-062-9 5. Wirtz J., Lovelock C.H. (2018): <i>Essentials of Services Marketing, Global Edition 3rd Edition</i>, Pearson Education, ISBN-13: 978-1292089959, ISBN-10: 1292089954 6. Ford R., Sturman M., Heaton C. (2012): <i>Managing Quality Service In Hospitality: How Organizations Achieve Excellence In The Guest Experience (Hospitality Management)</i>, Cengage Learning, USA, ISBN-13: 978-1439060322 ISBN-10: 1439060320					
Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)					
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE					
Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:					
– Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena					
Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60
Posebna naznaka za predmet:					
Nastavnik koji je pripremio podatke:			Prof. dr Sanja Vlahović		

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA U TURIZMU

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS0103	Profesor:	Doc.dr Velizar Sredanović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Marija Popović	
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	106:40 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40 h	26:40 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00 h
Ukupno:	6:40 h	106:40 h	Ukupno:	150:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: • uočiti psihološke fenomene u socijalnom kontekstu u turizmu, • razumjeti i upoznati etiologiju psiholoških fenomena, • identifikovati pozitivne ili negativne refleksije socijalnih fenomena, • predvidjeti, prognozirati ili anticipirati nastanak i razvoj socijalno psiholoških fenomena, • adekvatno i efikasno intervenisati u okviru ličnih ili društvenih – socijalnih strategija reagovanja				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Predmet socijalne psihologije			
II nedjelja	Odnos sociologije i socijalne psihologije			
III nedjelja	Društvene grupe i društvene promjene.			
IV nedjelja	Društvena svijest i društvene pojave.			
V nedjelja	Osobine ličnosti			

VI nedjelja	Struktura društva i struktura turizma				
VII nedjelja	Slobodna nedjelja				
VIII nedjelja	Komunikacija u turizmu				
IX nedjelja	Motivacija i aktivnost				
X nedjelja	Emocije ,frustracije i konflikti u turizmu				
XI nedjelja	Slobodno vrijeme i turizam				
XII nedjelja	Društvena moć i turizam				
XIII nedjelja	Saznajni procesi i njihova veza sa turizmom				
XIV nedjelja	Sociopsihološki aspekti turističkog ponašanja				
XV nedjelja	Svakodnevni život i turizam				
Završna nedjelja	Završni ispit				
OBAVEZE STUDENATA					
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.					
ISHODI UČENJA					
Nakon uspješnog završenog kursa studenti će moći da:					
– Opisuju odnos sociologije i socijalne psihologije; – Analiziraju društvene grupe, društvene promjene i oblike društvene svijesti; – Opisuju specifične emocije, frustracije i konflikte u turizmu; – Prepoznaju različite oblike društvene svijesti, ličnosti i motivacije i primjenjuje ih u turizmu; – Analiziraju socio-psihološke aspekte turističkog ponašanja					
LITERATURA					
Miljković, D; Rijavec, M; Miljković K., I. Psihologija u turizmu, IEPD-2, 2018, Zagreb, ISBN: 9789537057435					
Popovic,S. Socijalna psihologija turizma. Skripta 2014.					
Dramond Dž. Bein B.,Poslovna etika, Clio,2001, ISBN: 978-86-7912-243-8					
Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)					
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE					
Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:					
– Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena					
Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.					
Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60
Posebna naznaka za predmet:					
Nastavnik koji je pripremio podatke:			dr Tatjana Vujović		

POSLOVNE KOMUNIKACIJE U TURIZMU				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTSO104	Profesor:	Prof. dr Tripko Draganić	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Tina Novaković	
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)		48 (3 nedjeljno)		20 (1:30)
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	106:40 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20 h
Praktičan rad	1:30h	20:00h		
Samostalan rad i konsultacije	1:40 h	26:40 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00 h
Ukupno:	6:40 h	106:40 h	Ukupno:	150:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Ovladavanje vještinama poslovne komunikacije uz poštovan pravila verbalne i neverbalne komunikacije. Upoznavenje sa poslovnim bontonm i etikom. Poznavanje i vladanje vještinama debatiranja i pregovaranja kao i javne prezentacije.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada seminarskih radova, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit, konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra.			
I nedjelja	Teorijske osnove pisane komunikacije – Osnove komunikologije.			
II nedjelja	Instrumenti verbalne i neverbalne komunikacije. Praktična nastava- tumačenje osjećanja i istinitosti iskaza sagovornika kroz analizu neverbalne komunikacije i odabira znakova verbalne komunikacije.			
III nedjelja	Odnosi sa javnoscju, interni i eksterni protok informacija. Praktična nastava- kreiranje saopštenja za javnost i simulacija organizovanja i promocije događaja u turizmu.			
IV nedjelja	Pravila poslovnog bontona, lijepog ponašanja i pravilnog odijevanja, maniri, obracanje, pozdravljanje, poslovni moral. Kreativna radionica- simulacija događaja različitog tip i važnosti i			

	procesa priprem ovakvih događaja.
V nedjelja	Poslovni sastanak, uređenje kancelarije, model poslovnog sastanka, Praktična nastava simulacija poslovnog sastanka.
VI nedjelja	Pravila pregovaranja. Simulacija poslovnog pregovaranja. Prezentacija, scenario, strategija, vizuelna sredstva, pisanje, panel diskusije, okrugli stolovi, licna prodaja.
VII nedjelja	Slobodna sedmica
VIII nedjelja	Poslovni protokol i preaseans: redosljed na poslovnim i oficijalnim ruckovima, večerama, skupovima, svecanim akademijama. Pravila protokola i preaseansa u razlicitim situacijama Vjezbe studenata: Kreiranje protokola za drustveni dogadjaj.
IX nedjelja	Pisanje izvještaja, vođenje zapisnika, obraćanje e-mailom, komunikacija na društvenim mrežama, timski rad. Praktična vježba- simulacija radnog dana u hotelu, održavanje sastanaka i pisanje izvješaja sa istih , pisanje poslovnih e-mailovam, obavješćavanje javnosti o važnom događaju putem društvenih mreža.Vježba se izvodi u nekom od hotela sa kojim Fakultet ima potpisan Ugovor o saradnji.
X nedjelja	Prakticna vježba i demonstracija protokola i preaseansa u hotelu.
XI nedjelja	Bonton i poslovna etika Praktična vježba- Samostalna prezentacija studenata na unaprijed utvrđenu temu u trajanju od 5 do 7 minuta.
XII nedjelja	Komunikacija I drustveni procesi. Domaci zadatak.
XIII nedjelja	Komunikacija i kultura. Prezentacija domaceg zadatka.
XIV nedjelja	Komunikacija I turizam. Konstrukcija zbilje. Neposredna komunikacija sa potrosacem. Probni test.
XV nedjelja	Komunikacija I turizam. Brosura destinacije. Saradnja sa medijima. Priprema za završni ispit.
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan samostalni istraživački rad, učestvuju u debatama, praktičnom radu (simulacijama), kreativnim radionicama i rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA	
Usvajanje pojma, značaja i uloge poslovne komunikacije; poznavanje instrumenata verbalne i neverbalne komunikacije, poznavanje pravila poslovnog komuniciranja u nacionalnim i međunarodnim okvirima, usvajanje koncepta odvijanja poslovnog sastanka, poznavanje osnovnih aspekata odnosa sa javnošću, primjena pravila poslovnog bontona, lijepog ponasanja i pravilnog odijevanja u poslovnoj praksi, primjena pravila protokola i preaseansa tokom različitih društvenih događaja, osposobljenost da osmisli, organizuje i realizuje protokol za različite društvene događaje. Osposobljenost studenta da sami organizuju i vode poslovne sastanke, da pišu i plasiraju sopštenja za javnost kao i da slobodno komuniciraju sa saradnicim i pred kamerama.	
LITERATURA	
1. Carol M. Lehman, Debbie D. DuFrene (2015), Poslovna komunikacija, Data Status, Beograd, ISBN 978-86-7478-133-3 2. Markovic, M., <i>Poslovna komunikacija</i>, 3.izdanje, Marketing CLIO, Beograd, 2008, ISBN 978-86-7102-276-7 3. Fox, R., <i>Poslovna komunikacija</i>, 2. izdanje, CIP, Zagreb, 2006., ISBN 953-169-129-0 4. Dodatni materijali – Protokol i preaseans	
Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)	

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Mr Andrea Kavarić

ENGLESKI JEZIK I a**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS0105	Profesor:	Viši lektor Mr Milena Lukšić - Đurović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	1.	Konsultacije:	Da - po dogovoru i prema rasporedu konsultacija.
Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktični rad
32 (2 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h

OPIS PREDMETA

Uslovljenost drugim predmetima:
Nema

Ciljevi izučavanja predmeta:

Nakon završetka kursa, polaznici će moći da samostalno primijene stečena znanja funkcionalnog engleskog jezika u

turizmu i hotelijerstvu.	
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, radionice, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.	
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvod u Engleski jezik 1 – šta predstavlja engleski jezik za turizam i hotelijerstvo? Opis hotelskog preduzeća – vrste usluga u hotelu – na engleskom jeziku.
II nedjelja	Modul 1: Organogram hotelskog preduzeća – službe i poslovi u hotelijerstvu. Studija slučaja: Opis posla recepcijskog službenika i vještine koje se traže.
III nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Prije nego što se gost posjeti hotel: Prihvatiti rezervaciju preko telefona, provjeriti da li je rezervacija dobro zapisana, Predložiti alternativni smještaj. Ponuditi upgrade. Jezik ljubaznosti. Radionica 1
IV nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Prijava i registracija gosta sa rezervacijom, Prijava i registracija gosta bez rezervacije. Funkcionalni jezik turizma. Jezik ljubaznosti. Radionica 2.
V nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Osigurati rezervaciju kreditnom karticom, Popunjavanje registracionog formulara na kompjuteru, Pomoći gostu u orjentisanju po hotelu, Pokazati gostu kako da dobije dodatne informacije o hotelu (hotelski registar). Funkcionalni jezik. Radionica 3.
VI nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Kako se pozabaviti sa nezadovoljnim gostom – Žalbe: Koje su sve žalbe gosta moguće i kako na njih odgovoriti na učtivi način. Učtve forme koje se koriste u govoru. Funkcionalni jezik. Radionica 4.
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Kako se pozadaviti sa nezadovoljnim gostom u pisanoj formi – Kako odgovoriti na pisanu žalbu na učtivi način. Struktura pisma (kako se izvinuti u ime kompanije, kako dati razlog za neko neadekvatno ponašanje, kako pokloniti nešto da se stvar brže zaboravi, a da ne bude nametljivo) – Učtve forme jezika u pisanoj formi. Engleski za recepcijskog službenika: Kako umiriti gosta koji se povrijedio. Kako se pozabaviti sa glasnim gostom koji pravi problem. Radionica 5.
IX nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Kako dati instrukcije gostu o tome gdje se nalaze znamenitosti grada radi boljeg snalaženja u prostoru (čitanje mape i upućivanje na znamenitosti). Kako predložiti znamenitosti koje treba obavezno posjetiti – kako predložiti, kako dati savjet nenametljivo, kako zamoliti, kako ponuditi. Radionica 6. - Kako popuniti CV u evropskom formatu na engleskom jeziku? Uvodni časovi: Iz čega se sastoji CV – obavezni djelovi
X nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Poslovi recepcijskog službenika kada se gost odjavljuje iz hotela. Učtve fraze. Plaćanje u kešu i plaćanje karticom. Kako predložiti razmjenu valute. Kako obezbijediti taksi ili prevoz do aerodroma. Radionica 7. - Napisati svoj CV radi prijave na posao – Case study: Kako čitati oglas za posao (2 posla iz hotelijerstva i turizma) i prema njemu krojiti svoj CV – analiza oglasa, napraviti mape uma (fokusirati se na najvažnije), ključne riječi koje treba koristiti (pogotovo ako se selekcija vrši preko kompjuterskog softvera).

XI nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Kako obezbijediti kvalitetnu uslugu – pravila i standardi dobre recepcijske usluge. Presentacije o standardima. Kontrola kvaliteta. Kako prevesti standard u svoje ponašanje. - Napisati svoj CV radi prijave na konkurs za stipendiju za nastavak školovanja u inostranstvu - Case study- Kako opisati svoje vještine u CV –Vještine i ključne riječi koje treba koristiti u svom CV-u kada je u pitanju CV za stipendiju. Radionica 8.
XII nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Objedinjavanje vještina. Savjeti za CV. Kako postići kratkoću i sažetost, ali i sadržajnost u CV? Šta raditi ako nemate izgrađene vještine -šta u tom slučaju? Kako znanje koje stičete iz predmeta na studijama opisati u svoju korist? Pisanje završne verzije CV-a. Kako konstantno osvježiti CV novim informacijama? Kako aktivnosti na Fakultetu iskoristiti za svoj CV? Radionica 9.
XIII nedjelja	Modul 1: Engleski za recepcijskog službenika: Presentacija vještina na radnom mjestu. Tema: Kako Vaša motivisanost utiče na dobar utisak koji gost nosi iz hotela? Primjeri. Predati završnu verziju vašeg CV-a: analiza najčešćih grešaka i kako ih otkloniti - savjeti. Radionica 10.
XIV nedjelja	Završna radionica – rekapitulacija cjelokupnog gradiva kroz scenario 1: U hotelu 1.
XV nedjelja	Završna radionica – rekapitulacija cjelokupnog gradiva kroz scenario 2: U hotelu 2.
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit. Student je u obavezi da redovno prisustvuje nastavi, jer su radionice povezane. Dolasci se boduju sa najviše 5 poena. Radionice se boduju: 2,5 x 10 = 25 poena. Student mora da vodi svesku aktivnosti gdje će upisivati funkcionalni engleski jezik: npr. Kako se daju predlozi gostu, kako se vrši ponuda neke usluge u turizmu, a kako u hotelijerstvu, kako se gost prima u hotel (check-in), kako se razgovara preko telefona sa potencionalnim gostom, kako se usmeno odgovara na žalbe, kako smiriti gosta, itd.. Na kraju semestra se predaju profesorima na provjeru i ovo nosi 0-10 poena.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Engleski jezik 1 student će: – Steći znanje i razumjeti važnost organizacione strukture u hotelskom preduzeću. – Biti osposobljen da obavlja poslove recepcijskog službenika u hotelu sa 4* i 5*. – Biti osposobljen da koristi funkcionalni engleski jezik (kako nešto da se uradi, predloži, posavjetuje, i završi koristeći funkcionalni engleski jezik u turizmu i hotelijerstvu). – Shvatiti važnost i umjeti koristiti ljubaznost u raznim situacijama na poslu (žalbe, konflikti, nezadovoljni gosti). – Umjeti napisati detaljan CV i skrojiti ga prema oglasu za posao ili oglasu za stipendiju za nastavak školovanja.	
LITERATURA 1. L.J. Zwier and N. Caplan. (2015). <i>Everyday English for Hospitality Professionals</i>. USA: Compass Publishing Inc. ISBN: 978-1-59966-075-2 2. M. Lukšić – Đurović. <i>Practical Guide through the Galaxy of English for Hospitality 1</i> (Praktični vodič kroz engleski za hotelijerstvo). Forthcoming (u izradi). Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:	

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Aktivnosti studenata u toku trajanja kursa se najviše vrednuju, i to kroz prisustvo nastavi, učestvovanje u radionicama i izradom sveske izraza i funkcionalnog jezika.

Nastavnik koji je pripremio podatke: mr Milena Lukšić - Đurović

ITALIJANSKI JEZIK Ia				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS0106	Profesor:	lektor Luka Cuca	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:		
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	4			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1 :20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta je osposobljavanje studenta za komunikaciju na bazičnim nivou kroz usvajanje leksike neophodne za				

uspostavljanje kontakta, te traženje/ davanje osnovnih informacija o sebi i sagovorniku, izražavanje mišljenja i osjećanja, te određivanje položaja u prostoru. Neglasak je stavljen na realne situacije, a pružena je mogućnost kombinovanja i obogaćivanja, te raznovrsne primjene najčešćih komunikacijskih šablona, kao neodvojivog elementa svakodnevnice komunikacije.

Metod nastave i savladanja gradiva:

Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvodno predavanje, upoznavanje sa planom i programom/ italijanski alfabet i pravila ortografije
II nedjelja	»Primi contatti« predstavljane i pozdravljanje/ pomoćni glagoli <i>essere, avere</i> i glagol <i>chiamarsi</i>
III nedjelja	»E Lei, di dov'e'« – rod imenica i pridjeva, persiranje (Lei), države i nacije. Brojevi 1-20
IV nedjelja	»Ion e gli altri« Upoznavanje i predstavljanje, izražavanje stanja i raspoloženja, glagol <i>stare</i> .
V nedjelja	»Faccio la segretaria određeni i neodređeni član, imenice koje označavaju nacionalnost i profesiju.
VI nedjelja	Prezent glagola 1. konjugacije (-are), glagoli <i>essere</i> i <i>fare</i> .
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	»Cerco...« »Una straniera in Italia«, brojevi od 20 do 100, »Quanti anni ha?« Revizija prethodno obrađenog materijala, vježbe
IX nedjelja	»Buon appetito« cucina italiana/ množina imenica; određeni i neodređeni član
X nedjelja	Indiativ prezenta/ podjela glagola na konjugacije / glagoli <i>prendere, volere</i> i <i>preferire</i>
XI nedjelja	»Tempo libero« konjugacija/ glagoli <i>giocare, dormire</i> / nepravilni glagoli <i>andare</i> i <i>leggere</i>
XII nedjelja	Che cosa fai la settimana – dani u sedmici/ L'italiano per studenti - iznošenje ličnih podataka
XIII nedjelja	»Le piace...« izražavanje stava/ glagol <i>piacere</i> ; učtivo obraćanje - Lei/ nenaglašene i naglašene lične zamjenice
XIV nedjelja	Revizija pređenog materijal, vježbe.
XV nedjelja	Praktičan rad; priprema za završni ispit
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Po završetku kursa **Italijanski jezik Ia** student će moći:

- voditi na italijanskom jeziku na bazičnom nivou (livello sporavvivenza/ nivo A1 shodno standardima za cerifikaciju ovladavanja jezikom EU) uz obavezno razlikovanje modela formalnog i neformalnog obraćanja
- tražiti/pružati osnovne informacije o sebi i sagovorniku(cima), kombinovanjem i dopunjavanjem najčešćih jezičkih šablona)
- izraziti vlastito mišljenje i preferencije na određenu temu, referisati o vlastitom raspoloženju
- tražiti/pružati informacije o starosnoj dobi, cijeni ili količini kroz korišćenje osnovnih brioeva do 100
- ovladati jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na nižem nivou u okviru standarda A1, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika

LITERATURA

Osnovna literatura: 1. Luciana Ziglio – Giovanna Rizzo, »Espresso 1« Corso di italiano (libro dello studente ed esercizi), Alma edizioni, Firenze, 2003. ISBN 978-88-86440-29-5

Dopunska literatura:

2. Saša Moderc, "Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006. ISBN 86-908387-1-6

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: lektor Luka Cuca

EKONOMIKA TURIZMA

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTSO207	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Tina Novaković
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	II (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	6		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktični rad
48 (3 nedjeljno)	48 (3 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	2:00 h	32:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h

Ukupno:	8:00 h	128:00 h	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Da student shvati teorijske osnove turizma; razumije osnovne principe i organizaciju turizma; razumije raznovrsnost uticaja turizma na ekonomiju i okruženje; shvati međuzavisnost različitih sektora koji čine turističku industriju; razumije karakteristike i ocjenjivanje razvoja turizma u svijetu i u našoj zemlji.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, kolokvijumi, domaći zadaci, seminarski radovi, studentske posjete i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Aspekti izučavanja Ekonomike turizma I razvojni put turizma.			
II nedjelja	Karakteristike turizma kao privredne djelatnosti.			
III nedjelja	Društveni i ekonomski značaj turizma.			
IV nedjelja	Organizacija turizma i integracioni procesi u turizmu.			
V nedjelja	Društvene turističke organizacije i osnovi turističke politike.			
VI nedjelja	Marketing koncepcija u turizmu			
VII nedjelja	Slobodna nedjelja.			
VIII nedjelja	Turističko tržište.			
IX nedjelja	Istraživanje turističkog tržišta.			
X nedjelja	Turistička propaganda.			
XI nedjelja	Karakteristike razvoja međunarodnog turizma u svijetu			
XII nedjelja	Položaj i perspektive Evrope u međunarodnom turizmu			
XIII nedjelja	Razvoj I turistička politika nekih razvijenih turističkih zemalja Evrope			
XIV nedjelja	Karakteristike razvoja turizma i turističke politike Crne Gore.			
XV nedjelja	In house trening.			
Završna nedjelja	Završni ispit.			
OBAVEZE STUDENATA				
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.				
ISHODI UČENJA				
Po završetku predmeta Ekonomika turizmu , student će biti osposobljen da:				
- savlada teorijske postavke turizma - definiše i objasni principe i organizaciju turizma - pravilno tumači i interpretira tržišna kretanja (tražnje i ponude) i efekata turizma na ekonomiju - biti osposobljen da prepozna ulogu i multidisciplinarnost uticaja turizma na ekonomiju i okruženje - sagleda karakteristike i budući razvoj, na nivou ukupne privrede svijeta, regiona svijeta i naše zemlje - demonstrira stečena znanja i vještine, kroz rješavanje predloženih problema iz prakse				

- usvoji i samostalno interpretira modele javne politike u turizmu

LITERATURA

1. Unković, S., Zečević, B. (2014). *Ekonomika turizma*, CID Ekonomski fakultet, Beograd ISBN 978-86-403-1162-5
 2. Fletcher, J., Fyall, A., Gilbert, D., Wanhill, S. (2013). 5th Ed. *Tourism: Principles and Practice*, Pearson, Harlow, England. ISBN 978-0273758273
 3. Čavlek, N., Bartoluci, M., Prebežac, D., Kesar, O. (2011). *Turizam: Ekonomske osnove i organizacijski sustav*, Školska knjiga, Zagreb. ISBN 9789530303911
 4. Holloway, J.C., Davidson, R., Humphreys, C. (2013). *The Business of Tourism*, 8th Ed. Pearson Education, Canada ISBN 978-0273717102
 5. Đurašević, S. (2008). *Turistička putovanja – savremeni koncepti prodaje*, CID, Podgorica ISBN 978-86-495-0374-8
- Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Student je u obavezi da uspješno položi (preko 50%) prvi i drugi kolokvijum, i dobije prelaznu ocjenu na završnom ispitu. Poseban akcenat se stavlja na praktičnu nastavu (25%), gdje studenti uče rješavanje praktičnih problema iz preduzeća (turističke organizacije, hoteli, restorani, turističke agencije). U toku semestra studentima će biti obezbjeđena posjeta jednom od pomenutih preduzeća /organizacija, gdje će „in – house“ moći da provjere znanje koje su praktično vježbali.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof. dr Silvana Đurašević

UVOD U MARKETING

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS0208	Profesor:	Prof.dr Darko Lacmanović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Milica Kovačević
Godina:	1.	Konsultacije:	Shodno objavljenom rasporedu
Semestar:	II	Studijski program:	Osnovne studije: Turistički i hotelijerski menadžment; moduli 1 i 2: Menadžment u turizmu, Menadžment u hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	6		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Laboratorije
3	3	0

OPTEREĆENJE STUDENATA

Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:
----------	-------------	-------------------------

Predavanja	3	45	Nastava i završni ispit:	120
Vježbe	3	45	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16
Laboratorije	0	0		
Samostalan rad i konsultacije	2	30	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	44
Ukupno:	8	120	Ukupno:	180
OPIS PREDMETA				
Kontekst predmeta u okviru Nastavnog plana i programa Fakulteta: Primjena marketing koncepta u poslovanju preduzeća u okviru studijskog programa Turistički i hotelijerski menadžment				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta				
Ciljevi izučavanja predmeta: Osposobljavanje studenata da razumiju pojam, značaj i ulogu marketinga i primjene marketing programe u praksi poslovanja preduzeća u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada do dva domaća zadatka, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, praktični rad, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Marketing menadžment - koncept poslovanja. Definicija marketinga za XXI vijek. Značaj marketinga. Upravljanje marketing aktivnostima. Obuhvat marketinga. Praktičan rad: Priprema marketing istraživanja i formiranje istraživačkih timova.			
II nedjelja	Socijalne osnove marketinga: zadovoljenje ljudskih potreba. Orijentacija kompanija ka tržištu. Osnovni koncepti, trendovi i zadaci marketinga. Kreativna radionica - debata.			
III nedjelja	Globalno marketing okruženje. Mikrookruženje marketinga. Makrookruženje marketinga. Praktičan rad: Izrada upitnika i plana realizacija istraživanja.			
IV nedjelja	Razumijevanje ponašanja kupaca. Aspekti ponašanja kupaca. Prepoznavanje potreba/problema kupaca. Uticaji na ponašanje potrošača. Uticaji na kupovno ponašanje organizacija. Praktični rad: Posjeta hotelsko-turističkom preduzeću.			
V nedjelja	Marketing istraživanje i informacioni sistemi. Marketing informacioni sistem (MIS). Proces marketing istraživanja. Kreativna radionica-prezentacija domaćih zadataka.			
VI nedjelja	Priprema Kolokvijuma I, Kolokvijum I			
VII nedjelja	Identifikacija tržišnih segmenata, ciljanje i pozicioniranje. Segmentiranje tržišta finalnih potrošača. Segmentiranje poslovnih tržišta. Ciljni marketing. Pozicioniranje. Kreativna radionica -prezentacija domaćih zadataka.			
VIII nedjelja	Stvaranje snažnih brendova. Proizvodi i brendovi. Brend odluke. Brend menadžment. Praktičan rad: Realizacija istraživanja.			
IX nedjelja	Upravljanje marketingom usluga. Jedinstvene karakteristike usluga. Marketing miks usluga. Upravljanje uslužnim preduzećima. Praktičan rad: Realizacija istraživanja.			
X nedjelja	Menadžment distribucije. Kanali marketinga. Struktura kanala marketinga. Kreativna radionica -prezentacija domaćih zadataka.			
XI nedjelja	Priprema Kolokvijuma II, Kolokvijum II			
XII nedjelja	Strategija formiranja cijena. Cijene - pojam, načini formiranja. Upravljanje promjenama cijena. Cjenovne strategije. Etička pitanja cjenovne politike. Kreativna radionica - prezentacija domaćih zadataka.			
XIII nedjelja	Integrisane marketing komunikacije - tehnike masovnih komunikacija. Pojam i značenje integrisanih			

	marketing komunikacija. Proces marketing komunikacija. Faze u razvoju kampanje integrisanih marketing komunikacija. Masovne komunikacije - tehnike. Kreativna radionica - debata.
XIV nedjelja	Integrisane marketing komunikacije - tehnike direktnih komunikacija. Marketing zasnovan na bazama podataka. Menadžment odnosa sa kupcima. Direktne komunikacije - tehnike. Praktičan rad: Presentacija seminarskih radova sa rezultatima marketing istraživanja.
XV nedjelja	Slobodna sedmica
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju do dva domaća zadatka, učestvuju u debati nakon prezentacije domaćeg zadatka (kreativna radionica), obavljaju praktični rad, rade kolokvijume i završni ispit. <u>Praktičan rad:</u> 25 % časova vježbi će se organizovati kao praktičan rad kroz istraživanje tržišta, izradu i javnu prezentaciju seminarskog rada sa rezultatima primarnog istraživanja u poslovanju preduzeća u Crnoj Gori.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Uvod u marketing student će moći: • Razumjeti pojam, značaj i ulogu marketinga; • Prepoznati osnovne aspekte marketinga u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji; • Razumjeti marketing koncepte poslovanja preduzeća; • Razlikovati instrumente marketing miksa; • Primjeniti marketing u poslovnoj praksi; • Osmisliti, organizovati i realizovati marketing programe	
LITERATURA Osnovna literatura: 1. Jobber, D., Fahy, J., <i>Osnovi marketinga</i>, 2.izdanje (prevod), Datastatus, Beograd, 2006. Dopunska literatura: 2. Lamb, C.W., Hair, J.F., McDaniel, C., <i>Marketing MKTG</i>, 1.izdanje (prevod), Datastatus, Beograd, 2017. 3. Kotler, P., Kartajaya, H., Setiawan, I., <i>Marketing 4.0, Moving from traditional to digital</i>, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2017. 4. Kotler, P., Bowen, J., & Makens, J., Baloglu, S., <i>Marketing for hospitality and tourism</i>, 7th Ed., Pearson, London, 2016. 5. Kotler, P., Keller, K., <i>Marketing menadžment</i>, 12.izdanje (prevod), Datastatus, Beograd, 2006. 6. Lacmanović, D., <i>Marketing u turizmu, hrestomatija</i>. Univerzitet Mediteran, Fakultet za turizam, Bar, 2006.	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE -prisustvo predavanjima 0 do 100 % = 0 do 4 poena -domaći zadatak 0 do 2 uradjen a= 0 do 6 poena -Kolokvijum I = 11 do 20 poena -Kolokvijum II = 11 do 20 poena -Završni ispit = 0 do 50 poena	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	Prof.dr Darko Lacmanović

TURISTIČKE REGIJE SVIJETA			
OPŠTE INFORMACIJE			
Šifra predmeta:	MTS0209	Profesor:	Prof. dr Darko Lacmanović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Luka Mitrović

Godina:	1.	Konsultacije:	Obavljaju se u predviđenim terminima prema rasporedu konsultacija	
Semestar:	II (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	106:40 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40 h	26:40 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00 h
Ukupno:	6:40 h	106:40 h	Ukupno:	150:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Detaljna proučavanja prirodnih turističkih resursa manjih ili većih predionih cjelina, a naročito u regijama dominantno turističkih sadržaja koji su bazirani na prirodnim svojstvima mora, planina, rijeka, jezera, klime, mineralnih i termomineralnih voda , biodiverziteta itd. Uporedo sa tim studenti će sticati znanja o antropogenim vrijednostima pojedinih turističkih regija, kao i usvajanje znanja o rasporedu i značaju pojedinih turističkih regija u svijetu. Osposobljavanje studenata za uočavanje zakonitosti razvoja turizma i geografskog položaja pojedinih regija, te savremeni trendovi i regionalnim i globalnim procesima				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada seminarskih radova, slučajevi iz prakse, konsultacije, terenska nastava, kolokvijumi i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Specifičnosti turističke geografije. Predmet i zadaci izučavanja turističkih regija svijeta.			
II nedjelja	Prirodni i antropogeni turistički resursi(geomorfolški resursi, klima kao turistički resurs, hidrološki resursi i biljni i životinjski svijet; umjetnički,ambijentalni i etnografski)			
III nedjelja	Vrste turizma: primorski, planinski, banjski, izletnički, lovno-ribolovni, nautički, speleološki,urbani, ruralni i religijski turizam.			
IV nedjelja	Evropska turistička područja (Sjeverna , Srednja i Istočna Evropa-Norveška, Švedska, Finska, Danska, V.Britanija, zemlje Beneluksa,Njemačka,Češka, Poljska,Rusija...)			
V nedjelja	Turisička regija Evropskog Mediterana(Južna i Zapadna Evropa-Španija, Francuska, Italija,			

	Hrvatska, Albanija, Grčka, Turska, Bugarska i Rumunija)
VI nedjelja	Alpi-najrazvijenije planinsko turističko područje u svijetu(Švajcarska,Austrija, Slovenija).
VII nedjelja	Slobodna nedelja
VIII nedjelja	Turističko-geografske regije Sjeverne Amerike(SAD i Kanada)
IX nedjelja	Turističko geografske regije Srednje Amerike(Meksiko, Kostarika, Karipski arhipelag..)
X nedjelja	Turističko-geografske regije Južne Amerike (Brazil, Argentina, Čile, Peru,Kolumbija, Venecuela..)
XI nedjelja	Turizam Austaliije, Novog Zelanada i Okeanije
XII nedjelja	Turističko-geografske regije Istočne i Jugoistočne Azije (Japan, Kina, Indonezija, Filipini, Tajland, Mijanmar, Malezija ...)
XIII nedjelja	Turističko-geografske regije Južne i Jugozapadne Azije(Indija, Pakistan, Šri Lanka, Nepal, Saudijska Arabija, Irak , Iran, Sirija,Izrael, Liban...)
XIV nedjelja	Afrički Mediteran (Maroko,Alžir, Tunis, Libija i Egipat)
XV nedjelja	Istočna, Južna i Tropsko-ekvatorijalna Afrika (Kenija, Tanzanija, Uganda, Sejšeli, Južnoafrička republika, Zair,Sijera Leone, Obala Slonovače, Gana...)
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju do dva domaća zadatka, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA Nakon uspješno završenog kursa Turističke regije svijeta student će: - Biti osposobljen da objasni povezanost prirodne sredine i društvenih aktivnosti; - Biti osposobljen da prepozna uticaj prirodnih resursa na turizam i njegov razvoj; - Biti osposobljen da prepozna uticaj antropogenih resursa na turizam i njegov razvoj; - Savladati osebnosti pojedinih vrsta turizma ; - Biti osposobljen da prepozna specifičnosti , prednosti i nedostatke pojedinih turističkih regija svijeta; - Prepoznati savremene trendove u tursitičkim kretanjima na globalnom i regionalnom nivou ;	
LITERATURA <i>Osnovna literatura</i> 1. Blažević, I.,i Pepeonik, Z., (2003) :<i>Turistička geografija svijeta</i>, Školska knjiga, Zagreb,ISBN 978-953-0-20845-2 2. Radović, M.,(2010): <i>Turistička geografija Crne Gore</i>, Fakultet za turizam i hotelijerstvo, Bar,ISBN 978-86-90876136 3. Zoran Curić, Nikola Glamuzina, Vuk Tvrtko Opačić,(2013): <i>Geografija turizma,Regionalni pregled</i>,Zagreb,ISBN:978-953-612-0 <i>Dopunska literatura</i> 1.Popović, S.,(2006) <i>Turistička geografija, hrestomatija</i>, Fakultet za turizam i hotelijerstvo Bar, Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena	

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Mr Luka Mitrović

KVANTITATIVNE METODE

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS02010	Profesor:	Prof. dr Luka Filipović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	II(ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	5		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)	48 (3 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	106:40 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40 h	26:40 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00 h
Ukupno:	6:40 h	106:40 h	Ukupno:	150:00 h

OPIS PREDMETA

Uslovljenost drugim predmetima:

Nema

Ciljevi izučavanja predmeta: Ovladavanje kvantitativnim metodama i tehnikama potrebnim savremenom obrazovanju u oblasti menadžmenta...	
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada seminarskih radova, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.	
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Funkcija jedne promenljive, izvod i diferencijal funkcije.
II nedjelja	Ispitivanje funkcije pomoću izvoda.
III nedjelja	Funkcija dvije nezavisno promenljive, parcijalni izvodi, totalni diferencijal, ekstremne vrednosti, uslovni ekstremum.
IV nedjelja	Modeli na bazi funkcionalnih zavisnosti, ekonomske funkcije, tražnja, ponuda, prihod, troškovi, dobit, elastičnost.
V nedjelja	Integralni račun. Neodređeni integral, određeni integral.
VI nedjelja	Determinante i Matrice. Rešavanje sistema linearnih jednačina.
VII nedjelja	Slobodna nedelja.
VIII nedjelja	Procentni račun, prost kamatni račun, eskontovanje, srednji rok plaćanja.
IX nedjelja	Složeni kamatni račun, faktor akumulacije, konformna stopa, eskontni faktor, modeli uloga, modeli renti.
X nedjelja	Amortizacija zajma, anuiteti, konverzija.
XI nedjelja	Empirijske raspodele, pokazatelji empirijske raspodjele.
XII nedjelja	Vjerovatoća, slučajni događaj, raspodjele slučajnih promenljivih.
XIII nedjelja	Metod uzorka, vrste uzorka, ocjene parametara osnovnog skupa.
XIV nedjelja	Regresija, korelacija. Vremenske serije.
XV nedjelja	Relativni brojevi, indeksi.
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA	

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Po završetku predmeta Kvantitativne metode, student će biti osposobljen da:

- Primijeni kvantitativne metode prilikom analize turističke ponude i tražnje
- Raspoláže tehnikama analize i prognoze dugoročnih tendencija u turističkim kretanjima
- Koristi složene kamatne račune na zadatim primjerima iz prakse
- Koristi metod vremenskih serija, regresije, korelacije u analizi statističkih podataka
- Primjenjuje složeni i prost kamatni račun na konkretnim primjerima iz prakse

LITERATURA

Osnovna literatura

Filipović, L. (2005). Kvantitativne metode. Beograd: Fakultet za turistički i hotelijerski menadžment

Marić, N., Ralević, N., Filipović, L. (2000). Poslovna statistika. Beograd: Fakultet za poslovne studije.

Filipović, L. (2005). Poslovna matematika. Beograd: Beogradska poslovna škola.

Filipović, L. (2006). Kvantitativne metode. Beograd: Metaphyzica.

Grupa autora, (1998). Projekat "Inovacija znanja iz primenjenih kvantitativnih disciplina" u Radionici Udruženja banaka 1997/98 god.

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof.dr Luka Filipović

ENGLESKI JEZIK I b

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS02011	Profesor:	Mr Milena Lukšić – Đurović, viši lektor za engleski jezik
------------------------	----------	------------------	---

Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-	
Godina:	1.	Konsultacije:	Da - po dogovoru i prema rasporedu konsultacija.	
Semestar:	II (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	4			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktični rad
32 (2 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Nakon završetka kursa, polaznici će moći da samostalno primijene stečena znanja funkcionalnog engleskog jezika u turizmu i hotelijerstvu.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, radionice, prezentacije, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Engleski za hotelijerstvo – menadžer prodaje – opis poslova i odgovornosti. Analiza oglasa za posao na engleskom jeziku – koje vještine i znanja se traže da bi se dobio posao menadžera prodaje i marketinga u hotelskom preduzeću. Kako koncipirati CV i motivaciono pismo za posao. Struktura motivacionog pisma (leksika, struktura rečenice, gramatika).			
II nedjelja	Poslovni sastanci: Uvod u vještinu vođenja i učestvovanja na poslovnim sastancima. Ugovoriti sastanak telefonom ili mejlom. Kada koristiti ime, a kada prezime u oslovljavanju. Kako potvrditi vrijeme i mjesto sastanka telefonom ili mejlom. Promjena satnice ili mjesta održavanja sastanka. Opšti vokabular za sastanke.			
III nedjelja	Poslovni sastanci: Kako pozdraviti i započeti poslovni sastanak. Kako voditi učtivi razgovor radi upoznavanja prije sastanka – značaj i vještina ćaskanja prije sastanka – pola posla! Kako napisati dnevni red. Kako otvoriti sastanak. Kako obrazložiti dnevni red i ciljeve sastanka. Kako voditi sastanaka – korisne fraze. Radionica 1			
IV nedjelja	Poslovni sastanci: Kako izvijestiti o napretku u sektoru ili firmi. Kako objasniti uzročno-			

	posljedičnu vezu. Kako učtivo prekinuti nekoga na sastanku i kako se ponašati kada Vas neko prekine u toku sastana. Kako dati svoje mišljenje. Kako tražiti dodatno pojašnjenje. Kako voditi video-konferencijski sastanak – pravila ponašanja. Radionica 2
V nedjelja	Pisanje poslovnog izvještaja 1 – početni nivo– na primjeru izvještaja o prodaji smještajnog kapaciteta za proteklu godinu: struktura paragrafa, nazivi kvartala, opis rasta prodaje, opis smanjenja prodaje, opis grafikona kad je prikazana stagnacija prodaje, vrste grafičkog prikaza statističkih podataka i njihov opis na engleskom jeziku. Radionica 3
VI nedjelja	Pisanje poslovnog izvještaja 2a– srednji nivo - struktura paragrafa, ključna rečenica u paragrafu u okviru poslovnog izvještaja, kako obrazložiti ključnu rečenicu i dati elemente koji idu u njenu korist. Radionica 4a
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Pisanje poslovnog izvještaja 2b– srednji nivo - struktura paragrafa, ključna rečenica u paragrafu u okviru poslovnog izvještaja, kako obrazložiti ključnu rečenicu i dati elemente koji idu u njenu korist. Vrste poslovnog izvještaja u turizmu i hotelijerstvu– kako objediniti paragrafe u esej tj. izvještaj. Radionica 4b
IX nedjelja	Poslovni sastanak – kako prezentovati poslovni izvještaj 1– priprema prezentacije, elementi prezentacije, na koji dio staviti akcent, kako smanjiti tremu. Radionica 5
X nedjelja	Poslovni sastanak – kako prezentovati poslovni izvještaj 2– izrada prezentacije, i tehnike prezentovanja i kako preživjeti pitanja poslije prezentacije. Razne vrste prezentacije. Radionica 6
XI nedjelja	Pravni ugovori u hotelijerstvu – struktura ugovora na engleskom jeziku. Iz čega se sve sastoji ugovor o fiksnom zakupu i alotman? Radionica 7
XII nedjelja	Poslovni sastanci: Kako na učtiv i odlučan način izraziti neslaganje i kritiku. Kako uzeti u obzir drugi kulturološki obrazac ponašanja vašeg klijenta ili poslovnog partnera. Jezik diplomatije. Kako dati pozitivan predlog. Kako razriješiti konflikte na sastanku. Kako izraziti svoje mišljenje. Radionica 8
XIII nedjelja	Poslovni sastanci: Kako doći do dogovora. Kako odgovoriti na ponudu i kako govoriti o mogućnostima. Kako kupiti vrijeme za razmišljanje o ponudi, ali i kako kontrolisati vrijeme sastanka. Kako dati predlog na glasanje. Kako sumirati rezultate sastanka. Interkulturalna komunikacija. Radionica 9
XIV nedjelja	Poslovni sastanci. Kako završiti sastanak i zahvaliti se učesnicima. Kako potvrditi odluke do kojih se došlo i dalje korake koje treba preduzeti. Kako napisati mejl nakon sastanka. Kako voditi bilješke sa sastanka. Kako miješati posao i zadovoljstvo – pozvati poslovnog partnera na druženje. Radionica 10.
XV nedjelja	Završna radionica – rekapitulacija cjelokupnog gradiva kroz scenario – Na poslovnom sastanku u turizmu i hotelijerstvu.
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.	

Student je u obavezi da redovno prisustvuje nastavi, jer su radionice povezane. Dolasci se boduju sa najviše 5 poena. Radionice se boduju: $2,5 \times 10 = 25$ poena. Student mora da vodi svesku aktivnosti gdje će upisivati funkcionalni engleski jezik: npr. Kako se daju predlozi gostu, kako se vrši ponuda neke usluge u turizmu, a kako u hotelijerstvu, kako se gost prima u hotel (check-in), kako se razgovara preko telefona sa potencionalnim gostom, kako se usmeno odgovara na žalbe, kako smiriti gosta, itd.. Na kraju semestra se predaju profesoru na provjeru i ovo nosi 0-10 poena.

ISHODI UČENJA

Po završetku kursa Engleski jezik 1 u ljetnjem semestru, student će:

- Biti ospodobljen da razumije važnost poslova menadžera prodaje u organizacionoj strukturi jednog hotelskog preduzeća.
- Obnoviti znanje pisanja CV-a i steći znanje pisanja motivacionog pisma.
- Naučiti strukturu poslovno-pravnih ugovora u turizmu.
- Savladati vještinu vođenja sastanaka kroz praktičan rad u radionicama.
- Savladati vještinu prezentovanja na sastancima kroz praktičan rad u radionicama.
- Savladati vještinu pisanja poslovnog izvještaja – na srednjem nivou težine kroz praktičan rad u radionicama.
- Savladati vještinu kako uspostaviti dobre poslovne odnose sa poslovnim partnerima prije početka sastanka i nakon završenog posla (tzv. *small talk* i *networking*) kroz praktičan rad u radionicama.

LITERATURA

1. K. Thomson. (2012). *English for Meetings*. Oxford Business English - Express Series. Oxford: Oxford University Press. ISBN: 978-0-19-457934-6
 2. M. Lukšić – Đurović. *Practical Guide through the Galaxy of English for Hospitality 2* (Praktični vodič kroz engleski za hotelijerstvo). Forthcoming in 2019 (u izradi i planirano za izdavanje 2019.).
- Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Aktivnosti studenata u toku trajanja kursa se najviše vrednuju, i to kroz prisustvo nastavi, učestvovanje u radionicama i izradom sveske izraza i funkcionalnog jezika.

Nastavnik koji je pripremio podatke: mr Milena Lukšić - Đurović

ITALIJANSKI JEZIK Ib

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS02012	Profesor:	lektor Luka Cuca
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	-

Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	II (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	4			
RASPORED SATI				
Predavanja	Vježbe		Praktičan rad	
32 (2 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)		25%	
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1 :20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj izučavanja predmeta na ovom nivou je osposobljavanje studenta za komunikaciju u formalnim situacijama, na recepciji hotela, na putovanju, na odmoru, otklon od realne situacije od ovdje i sada i saopštavanje vlastitih i tuđih iskustava iz prošlosti, poređenje sadašnjeg i prošlog događaja, lociranje događaja u prostoru i vremenu, te ovladavanje jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na početnom nivou u okviru standarda A1,propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	»In albergo« - hotel i terminologija vezana za smještaj/ rezervacija sobe			
II nedjelja	»Avrei u un problema« / glagol venire/ predlog i član			
III nedjelja	Raspored prostorija / stan – hotel/ brojevi od 100			
IV nedjelja	» Un giro per l'Italia « turistički lokaliteti/ « Fra colleghi » priloška čestica CI			
V nedjelja	» Ci sono dei palazzi antichi« formacija pridjeva i odnos pridjeva i imenice			
VI nedjelja	» Alla fermata dell'autobus«/ »Alla reception« _ Modalni glagoli volere i sapere Snalaženje u prostoru i pružanje informacija/ pružanje informacija o vremenu			
VII nedjelja	Slobodna nedelja			
VIII nedjelja	» Andiamo in vacanza« odmor i odmarališta/ organizacija, turističke agencije			
IX nedjelja	»Saluti da« organizacija putovanja i slobodnog vremena/ proslo vrijeme (passato prossimo)			

X nedjelja	Le previsioni del tempo/ atmosfere pojave i strane svijeta/ negacija
XI nedjelja	» Saperi d'Italia« terminologija vezana za prehrambene artikle/ izražavanje količine i partitivni član
XII nedjelja	» In un negozio di alimentari « - kvantitet i kvakitet/ neneaglašene lične zamjenice i partitivna čestica NE
XIII nedjelja	»Il posto della pasta« - pasivni obrt si +3. lice prezenta glagola
XIV nedjelja	"Una ricetta" - revizija pređenog materijal, vježbe.
XV nedjelja	Praktičan rad; priprema za završni ispit
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA	
Po završetku kursa Italijanski jezik 1b student će moći:	
• ovladati osnovnim vokabularom iz oblasti hotelijerstva, te shodno nivou uspješno komunicirati u situacijama vezanim za recepciju, , tipologiju smještaja, rezervaciju soba, naručivanje i pružanje usluga u hotelu, tipologiju smještaja, prijavljivanje i reklamaciju nedostatka i oštećenja inventara i sl. • upoznati strukturu i elemente rečenice; sintagme kao najosnovnije sintaksičke jedinice i njihovu strukturu i funkcije unutar rečenice sa posebnim osvrtom na funkciju priloške odredbe (za mjesto) • referisati o događajima, koji su rotekli u odnosu na moment govora kroz upoznavanje sa morfologijom i upotrebom svršenog prošlog vremena (perfekt) • ovladati terminologijom i uspješno preferisati o atmosferskim prilikama (godišnja doba, sa odgovarajućim mjesecima) • proširiti znanja o imenici, kao vrsti riječi i putem komparativne analize imeničkih ekvivalenata u našem i italijanskom jeziku, razlikovato kategorije brojivog od nebrojivog, te previlno kvantifikovati brojive i nebrojive imenice – ovladati jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na početnom nivou u okviru standarda A1, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika.	
LITERATURA	
Osnovna literatura: 1. Luciana Ziglio – Giovanna Rizzo, »Espresso 1« Corso di italiano (libro dello studente ed esercizi), Alma edizioni, Firenze, 2003. ISBN 978-88-86440-29-5	
Dopunska literatura:	
2. Saša Moderc, "Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006. ISBN 86-908387-1-6	
Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE	
Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:	
– Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena	
Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.	
Ocjena	A B C D E
Broj poena	91-100 81-90 71-80 61-70 51-60

Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	lektor Luka Cuca

II GODINA

MENADŽMENT OPERACIJA U HOTELIJERSTVU				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTSO3013	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević	
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	Đorđina Janković	
Godina:	2.	Konsultacije:	Srijeda 11-13h.	
Semestar:	III (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		48 (3 nedjeljno)		25% u okviru vježbi
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktičan rad	25% u okviru vježbi	25% u okviru vježbi		
Samostalan rad i konsultacije	3:00	48:00	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	8:00 h	128:00 h	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznati studente sa operacijama u hotelijerstvu i restoraterstvu. Fokus je da studenti razumiju cjelokupan tehnološki proces, kako bi se osposobili za rad u svim sektorima u hotelu i restoranu i bili spremni da obavljaju najpre jednostavnije, a zatim i složene operacije.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, kolokvijumi, domaći zadaci., seminarski radovi, studijske posjete i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja				
I nedjelja	Hotelska industrija: profesionalne mogućnosti za karijeru.			
II nedjelja	Usluživanje gosta.			
III nedjelja	Generalni direktor hotela- Menadžment, nadzor i uslužne vještine GM.			
IV nedjelja	Ljudski resursi.			
V nedjelja	Računovodstvo i upravljanje prihodima.			

VI nedjelja	Prodaja I marketing
VII nedjelja	Slobodna sedmica.
VIII nedjelja	Promotivne aktivnosti
IX nedjelja	Recepcijsko poslovanje
X nedjelja	Domaćinstvo
XI nedjelja	Hrana I piće
XII nedjelja	Održavanje I sigurnost objekta
XIII nedjelja	Franšizni sporazumi I ugovori o upravljanju
XIV nedjelja	Upravljanje u globalnoj hotelskoj industriji.
XV nedjelja	„In house“ predavanje
Završna nedjelja	Završni ispit, ovjera semestra i upis ocjena, dopunska nastava i poravni ispitni rok.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA Po završetku predmeta <i>Menadžment operacija u hotelijerstvu</i>, student će biti osposobljen da: • savlada teorijske postavke upravljanja operacijama u hotelijerstvu • definiše i objasni proces usluživanja gosta • shvati i definiše funkciju generalnog direktora u hotelu • usvoji sve funkcije u odvijanju uslužnog procesa u hotelu • definiše i objasni operacije u službi računovodstva i upravljanja prihodima • pravilno tumači ugovore o franšizi i upravljanju u hotelu • demonstrira stečena znanja i vještine, kroz rješavanje postavljenih problema iz prakse	
LITERATURA - Hayes, K.D., Ninemeier D.J., Miller A.A. (2013). <i>Hotel Operations Management</i>, 3rd Ed, Pearson Education, USA ISBN 978-0134337623 - O'Fallon, M.J., Rutherford, G.D. (2010). <i>Hotel Management and Operations</i>, 5th Ed, New Jersey: John Wiley & Sons ISBN 978-0-470-17714-3 - Solomon, M. (2016). <i>The Heart of Hospitality – Great Hotel and Restaurant Leaders Share their Secrets</i>, New York: Select Books, Inc. ISBN 9781590793787 Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)	
OBlici PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.	
Posebna naznaka za predmet: -	

Nastavnik koji je pripremio podatke:

Prof. dr Silvana Đurašević

MENADŽMENT TURISTIČKIH DESTINACIJA**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS03014	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Jovana Papan
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	III (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	6		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)	48 (3 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3	48	Broj sati za nastavu i završni ispit:	128:00
Vježbe	3	48	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	2:00	32:00	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00
Ukupno:	8	128	Ukupno:	180:00 h

OPIS PREDMETA**Uslovljenost drugim predmetima:**

Nema

Ciljevi izučavanja predmeta:

U okviru ovog predmeta izučavaju se različiti koncepti turističkih destinacija i njihovog upravljanja. Cilj predmeta je da studenti upoznaju osnovne principe upravljanja tržišno orijentisanim destinacijama uz pomoć savremenih menadžment alata.

Metod nastave i savladanja gradiva:

Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvod u predmet: pojam turističke destinacije, elementi turističke destinacije, tipovi turističke destinacije.
II nedjelja	Održivost turističke destinacije
III nedjelja	Modeli razvoja turističkih destinacija

IV nedjelja	Konkurentnost turističke destinacije
V nedjelja	Uticaj turizma na razvoj turističkih destinacija
VI nedjelja	Ekološki i socio-kulturni uticaji turizma na razvoj destinacije
VII nedjelja	Slobodna sedmica
VIII nedjelja	Trendovi u turizmu i njihovi efekti na destinacije
IX nedjelja	Trendovi u turizmu i njihovi efekti na destinacije 2
X nedjelja	Turistička politika i nosioci turističke politike
XI nedjelja	Destinacijski menadžment 1
XII nedjelja	Destinacijski menadžment 2: Klasteri i javno-privatna partnerstva u turizmu
XIII nedjelja	Krizni menadžment turističke destinacije
XIV nedjelja	Crna Gora kao turistička destinacija, Prezentacija rezultata istraživanja
XV nedjelja	Studija slučaja
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Nakon završenog kursa Menadžment turističke destinacije student će:

- Samostalno definisati pojam i koncepte turističke destinacije
- Biti osposobljen da razumije i prepozna konkurentnost turističke destinacije
- Biti osposobljen da razumije i prepozna turistički sistem i elemente turističke destinacije
- Biti osposobljen da razumije, prepozna i samostalno primijenit koncept životnog ciklusa destinacije
- Biti osposobljen da razumije i prepozna uticaje turizma na destinaciju kao i turističke trendove u turizmu
- Biti osposobljen da razumije i prepozna proces destinacijskog upravljanja, turističku politiku i i pojam klasterizacije u turizmu

Sadržaj predmeta povezan je sa materijom iz pojedinih naučnih disciplina kao što su: menadžment, strateški menadžment, osnove turizma. Predavanje će biti prilagođeno polaznicima kursa kako bi se lakše shvatila predmetna materija i tako stečena znanja našla primjenu u praksi.

LITERATURA

1. Popesku, J. (2011): *Menadžment turističke destinacije*, Unverzitet Singidunum, Fakultet za turistički i hotelijerski menadžment, Beograd. ISBN: 978-86-7912-637-5
 2. Morrison, A. M. (2013): *Marketing and managing tourism destinations*. Routledge. ISBN-13: 978-0415672504 ISBN-10: 9780415672504
 3. Harrill, R. (Ed.). (2005): *Fundamentals of destination management and marketing*. Educational Inst of the Amer Hotel. ISBN-13: 978-0866122665 ISBN-10: 0866122664
 4. Schaumann, P. (2004): *The guide to successful destination management* (Vol. 10). John Wiley & Sons. ISBN-13: 978-0471226253 ISBN-10: 9780471226253
 5. Magaš D. (2003): *Menadžment turističke organizacije i destinacije*, Sveučilište u Rijeci, Fakultet za turistički i hotelski menadžment Opatija, Rijeka ISBN: 953-6198-39-8
- Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediteran.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena

- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Metod nastave i savladanja gradiva: Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju domaće zadatke i prezentuju, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Doc.dr Iva Bulatović

TURISTIČKA GEOGRAFIJA CRNE GORE

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS03015	Profesor:	Prof.dr Darko Lacmanović
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	Mr Luka Mitrović
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	III (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	5		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3	48	Broj sati za nastavu i završni ispit:	106:40
Vježbe	2	32	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40	26:40	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00
Ukupno:	6:40	106:40	Ukupno:	150:00 h

OPIS PREDMETA

Uslovljenost drugim predmetima:

Nema

Ciljevi izučavanja predmeta:

Upoznati studente sa međusobnom povezanošću resursa i prostora, njihovu uslovljenost koja se ogleda u utvrđivanju

granica koriscenja resursa i prostora, koji je najveći resurs, ali ne samo fizickih granica već i socioloskih, socio-ekonomskih, granica medjusobne tolerancije domicila i turista i one između turista.

Metod nastave i savladanja gradiva:

Predavanja, vježbe, izrada seminarskih radova, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvod u predmet – pojam, cilj i zadaci. Prostor kao medij turistickih kretanja. Prostor kao resurs turizma. Prostor kao dio turistickog proizvoda. Definicija menadžmenta prirodnih i kulturnih resursa.
II nedjelja	Pojam i vrste turistickih resursa. Resursi kao element turistickog proizvoda.
III nedjelja	Turizam kao faktor preobrazaja proizvoda. Koriscenje i zastita turistickih resursa.
IV nedjelja	Nosivi kapacitet prostora. Standardi. Znacaj i uloga u prostornom planiranju.
V nedjelja	Odrzivi turizam. Pojam, ciljevi i znacaj. Vidovi održivog turizma. Karakteristike i razlike.
VI nedjelja	Opcije turistickog razvoja. Ekonomski efekti koriscenja prirodnih resursa u turizmu.
VII nedjelja	Slobodna sedmica
VIII nedjelja	Turisticka destinacija. Turisticki resursi kao elemenat odredjivanja karaktera i konkurentske sposobnosti destinacije.
IX nedjelja	Zivotni ciklus turisticke destinacije. Zivotni ciklus turisticke destinacije kao posljedica koriscenja prirodnih i kulturnih resursa.
X nedjelja	Nosioci turisticke ponude u destinaciji.
XI nedjelja	Globalizacija i regionalizacija prostora I
XII nedjelja	Globalizacija i regionalizacija prostora II
XIII nedjelja	Komparativne i konkurentske karakteristike prirodnih i kulturnih resursa Master plana razvoja turizma Crne Gore do 2020. godine
XIV nedjelja	Prirodni i kulturni resursi Crne Gore. Upravljanje prirodnim i kulturnim resursima Crne Gore.
XV nedjelja	Prostorni planovi u funkciji upravljanja prostorom. Kulturni pejzaz kao osnova integralne zastitte, planiranja i upravljanja prostorom.
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

LITERATURA

1. Pasinovic, M., "Menadzment prirodnih i kulturnih resursa", Fakultet za turizam hotelijerstvo i trgovinu, Bar, 2006.
2. Pasinovic, M., "Odrzivi turizam u Crnoj Gori", Fakultet za turizam, Bar 2008.
3. Djukic, A., "Menadzment prirodnih resursa i ekologija u turizmu", Veleuciliste u Dubrovniku, 2001.
4. Bieger, T., Managment von destinationen und Tourismusorga Nisationen, 1999.

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Mr Luka Mitrović

TEMATSKI TURIZAM**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS03016	Profesor:	Prof. dr Darko Lacmanović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Đorđina Janković
Godina:	2.	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija
Semestar:	III (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	5		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3	48	Broj sati za nastavu i završni ispit:	106:40
Vježbe	2	32	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40	26:40	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00
Ukupno:	6:40	106:40	Ukupno:	180:00 h

OPIS PREDMETA	
Uslovljenost drugim predmetima: Nema	
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta je da studentima pruži napredna znanja o razvoju specifičnih turističkih proizvoda i da kod njih razvije bazne vještine kreiranja tura od posebnog interesa.	
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada domaćih zadataka, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.	
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvod u predmet
II nedjelja	Trendovi u turizmu – tržišne niše
III nedjelja	Banjski turizam
IV nedjelja	Gradski turizam i shopping turizam
V nedjelja	Zdravstveni i wellness turizam
VI nedjelja	Seoski turizam
VII nedjelja	Slobodna nedelja
VIII nedjelja	Kulturni i religiozni turizam
IX nedjelja	Ekoturizam
X nedjelja	Nautički turizam i krstarenja
XI nedjelja	Sportsko-rekreativni turizam
XII nedjelja	Avanturistički turizam
XIII nedjelja	Gastronomski i vinski turizam
XIV nedjelja	MICE i obrazovni turizam
XV nedjelja	Mračni turizam. Presentacija tura specifičnih interesovanja
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju do dva domaća zadatka , učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA	
Nakon završenog kursa student će: 1. Analizirati rast i razvoj tematskog turizma u posljednjih 30 godina 2. Analizirati i upoređivati karakteristie specifičnih oblika turizma 3. Biti osposobljen da prepozna specifične tržišne niše u turizmu i značaj razvoja tematskih proizvoda zarad osiguranja održivosti turističke destinacije 4. Biti osposobljen da prepozna razvoj, poslovne šanse i aktuelnu menadžersku praksu vezanu za specifične oblike turizma 5. Diskutovati o mogućim budućim scenarijima razvoja tematskog turizma	

6. Kreirati i implementirati ture specifičnih interesovanja
Sadržaj predmeta povezan je sa materijom iz pojedinih naučnih disciplina kao što su: opšti menadžment, menadžment usluga, menadžment turističkih destinacija. Predavanje će biti prilagođeno polaznicima kursa kako bi se lakše shvatila predmetna materija i tako stečena znanja našla primjenu u praksi.

LITERATURA

1. Rabotić B. (2013), *Selektivni oblici turizma, drugo izdanje*, Visoka turistička škola strukovnih studija, Beograd, ISBN: 9788682371649
 2. Hrabovski-Tomić E. (2008): *Selektivni oblici turizma*, Fakultet za uslužni biznis, Sremska Kamenica, ISBN: 9788684529406
 3. Jovanović V. (2013): *Tematski turizam – skripta*, Univerzitet Singidunum, Beograd, ISBN: 978-86-7912-473-9
 4. Robinson, Heitmann, Dieke (2010): *Research Themes for Tourism*, Cabi Publishing, USA, ISBN: 9781845936846
 5. Buhalis, D., Darcy, S. (2011): *Accessible tourism : concepts and issues*. Bristol, UK ; Buffalo, NY : Channel View Publications.
ISBN-13: 9781845411602
 6. Douglas, N., Douglas, N., & Derrett, R. (2001): *Special interest tourism*, Milton, Qld: Wiley. ISBN: 0471421715.
 7. Novelli, M. (2005): *Niche tourism: contemporary Issues, trends and cases*. Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann. ISBN-13: 978-0750661331
 8. Weiler, B., & Hall, C. M. (1992): *Special interest tourism*, University of Wisconsin-Madison: Belhaven Press. ISBN 1 85293 072 1
- Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Doc.dr Iva Bulatović

ENGLESKI JEZIK II a

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS03017	Profesor:	Mr Milena Lukšić - Đurović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	2.	Konsultacije:	Da - po dogovoru i prema rasporedu konsultacija.
Semestar:	III (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		

RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktični rad
32 (2 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Nakon završetka kursa, polaznici će moći da samostalno primijene stečena znanja funkcionalnog engleskog jezika u turizmu i hotelijerstvu.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, radionice, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Tema: Šta je turizam? Profesionalne vještine i stručno znanje: Poslovi u turizmu i njihov opis. „Gost je uvijek u pravu“. Činjenice i statistika o turizmu Crne Gore. Vještine iz jezika: Slušanje, čitanje: „Turizam je najveća industrija na svijetu“. Znanje iz jezika: Kako opisati vještine potrebne u turizmu Kako opisati svakodnevnu rutinu u turističkim profesijama.			
II nedjelja	Tema: Šta pripada sve turizmu? Profesionalne vještine i stručno znanje: Turizam Crne Gore. Vještine iz jezika: Pričanje o karijerama u turizmu i diskusija o upitniku koji pokazuje da li je student za karijeru u turizmu. Pisanje informativnog članka o turizmu Crne Gore – činjenice i kulturna baština. Znanje iz jezika: Vokabular – sektori u turizmu, pridjevi potrebni za opisivanje vještina u turizmu, ključne riječi za opis Crne Gore, potrebna gramatika			
III nedjelja	Tema: Turističke destinacije 1 Profesionalne vještine i stručno znanje: Različite destinacije – različiti običaji i tradicija Vještine iz jezika: Slušanje – gdje turisti obično putuju? Omiljena mjesta prema WTO. Čitanje: Odakle najčešće dolaze turisti? Znanje iz jezika: Nova leksika, Čitanje, Pisanje, Konverzacija, Radionica 1			
IV nedjelja	Tema: Turističke destinacije 2 Profesionalne vještine i stručno znanje: Brošura i turistički vodič (pisana prezentacija turističke destinacije), predstavljanje destinacije na sajmu turizma (prezentacija)			

	Vještine iz jezika: Znanje iz jezika: Nova leksika, Čitanje, Pisanje, Konverzacija Radionica 2
V nedjelja	Tema: Turistička destinacija: Crna Gora (a) Profesionalne vještine i stručno znanje: Umjeti govoriti o prirodnim i kulturnim resursima Vještine iz jezika: Prezentacija atrakcija Crne Gore Znanje iz jezika: Nova leksika, Čitanje, Pisanje, Konverzacija
VI nedjelja	Tema: Turistička destinacija: Crna Gora (b) Profesionalne vještine i stručno znanje: Umjeti govoriti o prirodnim i kulturnim resursima Vještine iz jezika: Prezentacija atrakcija Crne Gore. Znanje iz jezika: Nova leksika, Čitanje, Pisanje, Konverzacija Radionica 3
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Tema: Turistička destinacija: Crna Gora – POSAO TURISTIČKOG VODIČA (a) Profesionalne vještine i stručno znanje: Umjeti govoriti o prirodnim i kulturnim resursima Vještine iz jezika: Prezentacija atrakcija Crne Gore Znanje iz jezika: Nova leksika, Čitanje, Pisanje, Konverzacija
IX nedjelja	Tema: Turistička destinacija: Crna Gora – POSAO TURISTIČKOG VODIČA (b) Profesionalne vještine i stručno znanje: Umjeti govoriti o prirodnim i kulturnim resursima Vještine iz jezika: Prezentacija atrakcija Crne Gore Znanje iz jezika: Nova leksika, Čitanje, Pisanje, Konverzacija Radionica 4
X nedjelja	Tema: Crna Gora, smještaj i hotelske operacije 1 Prezentacija hotela Crne Gore Vještine iz jezika: Opisi lokacija, smještajnih kapaciteta, hotela, Znanje iz jezika: Leksika, gramatika, čitanje, slušanje, pisanje, konverzacija
XI nedjelja	Tema: Crna Gora, smještaj i hotelske operacije 2 Profesionalne vještine i stručno znanje: Znanje o servisima i kapacitetima u Crnoj Gori Vještine iz jezika: Znati opisati hotelski smještaj i hotelske servise na ubjedljiv i uvjerljiv način Znanje iz jezika: Leksika, gramatika, čitanje, slušanje, pisanje, konverzacija
XII nedjelja	Tema: Crna Gora, smještaj i hotelske operacije 3 Profesionalne vještine i stručno znanje: Znanje o servisima i kapacitetima u Crnoj Gori Vještine iz jezika: Znati opisati hotelski smještaj i hotelske servise na ubjedljiv i uvjerljiv način Znanje iz jezika: Leksika, gramatika, čitanje, slušanje, pisanje, konverzacija Radionica 5
XIII nedjelja	Tema: Tematski turizam Profesionalne vještine i stručno znanje: Znati govoriti o tematskom turizmu u Crnoj Gori, inovacije u turizmu Znanje iz jezika: Leksika, gramatika, čitanje, slušanje, pisanje, konverzacija
XIV nedjelja	Tema: Festivali u inostranstvu Profesionalne vještine i stručno znanje: Znati osmisliti turu koja je specijalizovana samo za posjetu festivalima Znanje iz jezika: Leksika, gramatika, čitanje, slušanje, pisanje, konverzacija
XV nedjelja	Tema: Festivali u Crnoj Gori Vještine iz jezika: Savladati usmeno izražavanje kada se predstavlja festival, osmisliti reklamnu

	kampanju za neki festival Znanje iz jezika: Leksika, gramatika, čitanje, slušanje, pisanje, konverzacija Radionica 6
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit. Student je u obavezi da redovno prisustvuje nastavi, jer su radionice povezane. Dolasci se boduju sa najviše 5 poena. Radionice se boduju: 5 poena x 6 radionica= 25 poena . Student mora da vodi svesku aktivnosti gdje će upisivati funkcionalni engleski jezik: npr. Svaka jedinica nosi naslov: »Kako uraditi nešto«. Na kraju semestra se predaju profesoru na provjeru i ovo nosi 0-10 poena.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Engleski jezik 1 u ljetnjem semestru, student će: – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, čita, reprodukuje razne tekstove, sluša o raznim manifestacijama i festivalima, priča i prezentuje zadatoj temi i piše razne stručne turističke tekstove, – Naučiti leksiku i gramatiku na primjeru stručnog jezika turizma, – Biti osposobljen da uporediti svjetske destinacije sa destinacijom Crna Gora i govoriti o prednostima Crne Gore na engleskom, – Biti osposobljen da se na engleskom opiše prirodna i kulturna baština Crne Gore, – Biti osposobljen da na engleskom objasniti kako se izvode hotelske operacije, opisati razne vrste smještaja i opisati razne tipove hotela, – Biti osposobljen da na engleskom govori o tematskom turizmu, – Biti osposobljen da osmisli turu kojom će turistički vodič opisivati ljepote Crne Gore.	
LITERATURA 1. R. Walker and K. Harding (2012). <i>Tourism 1: Provision</i> . Oxford English for Careers. Student's Book. Oxford: Oxford University Press. ISBN: 978-0-19-455100-7 2. M. Lukšić – Đurović. <i>English for Tourism. A Textbook with Tests and Workshop Preparations</i> . Forthcoming in 2019 (u izradi). Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.	
Ocjena	A B C D E
Broj poena	91-100 81-90 71-80 61-70 51-60
Posebna naznaka za predmet: Aktivnosti studenata u toku trajanja kursa se najviše vrednuju, i to kroz prisustvo nastavi, učestvovanje u radionicama i izradom sveske izraza i funkcionalnog jezika. • Radionice (ukupno 6). • Studijska posjeta hotelu.	

- Studijska posjeta muzeju.
- Studijska posjeta festivalu Crnoj Gori.
- Studijska posjeta kulturnoj manifestaciji u Crnoj Gori.

Nastavnik koji je pripremio podatke: mr Milena Lukšić - Đurović

ITALIJANSKI JEZIK IIa

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS03018	Profesor:	lektor Luka Cuca
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	III(zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1 :20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h

OPIS PREDMETA

Uslovljenost drugim predmetima:
Položen ispit Italijanski jezik 1a

Ciljevi izučavanja predmeta:

Cilj predmeta, u ovoj fazi, je osposobljavanje studenta za dislokaciju od sadašnjeg momenta tokom razgovora, te za prepričavanje i opisivanje ličnosti i događaja u prošlosti, naglasak je dat na bliže upoznavanje sa sintagmatskim cjelinama unutar rečenice, tranzitivnosti glagola kao osnovi njihove rekcije, te kriterijumu za odabir pomoćnog glagola.

Metod nastave i savladanja gradiva:

Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvodno predavanje, utvrđivanje morfoloških struktura i leksičkog fonda stečenih u prethodnim semestrim
II nedjelja	Vita quotidiana« / prezent povratnih glagola/ izražavanje realnih vremenskih perioda.
III nedjelja	» Otto italiani su dieci schiavi delle proprie abitudini « / organizacija radnog i slobodnog vremena; navike
IV nedjelja	» Fare acquisti « odjevni predmeti, materijali i boje/ nenaglašene lične zamjenice
V nedjelja	»La famiglia.« - posesivi / razlikovanje i pravilna upotreba prisvojnih zamjenica i pridjeva
VI nedjelja	»Carissimo Dario« - prošlo vrijeme povratnih glagola/ leksika vezana za porodične odnose
VII nedjelja	Slobodna nedelja
VIII nedjelja	»Vive ancora con i genitori« - slušanje i oralna reprodukcija ; proširivanje vokabulara
IX nedjelja	»Da piccola...« proširivanje vokabulara, reprodukcija auditivnog materijala debatnog tipa.
X nedjelja	»Da piccola avevo un cane« indikativ imperfekt pravilnih glagola
XI nedjelja	»Tu dove andavi in vacanza?« - uviđanje aspekatskih razlika između perfekta i imperfekta indikativa
XII nedjelja	Non e bello cio che e bello-Un tipo interessante/ glagoli sa tranzitivnom i intranzitivnom vrijednošću
XIII nedjelja	»La Zeze« - komparacija jednakosti/ E adesso che facciamo - kondicional prezent.
XIV nedjelja	Revizija pređenog gradiva, vježbe i priprema za završni ispit

XV nedjelja	Praktičan rad; priprema za završni ispit
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Italijanski jezik 2a student će moći: • preciznije interagirati u situacijama vezanim za odjevne predmete i obuču, veličine, brojeve i boje, kupovinu, prodaju i zamjenu istih uz značajno proširivanje leksičkog fonda • pružati informacije o vlastitim i aktivnostima drugih kroz upotrebu refleksivnih (povratnih glagola) u sadašnjem (prezent) i (bliskom) prošlom vremenu (perfekt) • referisati o ličnostima, mjestima i događajima, pružajući elaboriranije informacije o njihovim međusobnim odnosima kroz upotrebu relativnih zamjenica • napraviti vremensku dislokaciju od momenta govora, te referisati o događajima iz prošlosti, opisivati ličnosti, ambijent i situacije. • iznositi pretpostavke i koncipirati iskaze za hipotetičkom vrijednošću, te predlagati sugerisati. ili na učtiv način odbijati ponuđene predloge, kroz ovladavanje sadašnjim vremenom glagolskog načina kondicionala (ekv. potencijal) – ovladati jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na nižem srednjem nivou u okviru standarda A1/A2, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika	
LITERATURA Osnovna literatura: 1. Luciana Ziglio – Giovanna Rizzo, »Espresso 1« Corso di italiano (libro dello studente ed esercizi), Alma edizioni, Firenze, 2003. ISBN 978-88-86440-29-5 2. Maria Bali' – Luciana Ziglio, »Espresso 2« Corso di italiano (libro dello studente ed esercizi), Alma edizioni, Firenze, 2003. ISBN 978 88 – 86440 – 37 - 0 Dopunska literatura: 3. Saša Moderc, "Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006 ISBN 86-908387-1-6 4. Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-mts.unimediterranean.net)	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena Student je u obavezi da uspješno položi (preko 50%) završni ispit. Konačna ocjena dobija se kumulativno, sabiranjem bodova prikupljenih na prvom i drugom kolokvijumu (ukoliko ocjena na pojedinačnim kolokvijumima nije bila	

zadovoljavajuća, osvojeni bodovi neće se uzimati u obzir), na prisustvu i aktivnom učešću, te na seminarskom radu.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	lektor Luka Cuca

POSLOVANJE TURISTIČKIH AGENCIJA I ORGANIZATORA PUTOVANJA				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS04019	Profesor:	Prof.dr Silvana Đurašević	
Status predmeta:	Izborni	Saradnik:	Đorđina Janković	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	IV (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		48 (3 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	2:00 h	32:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	8:00 h	128:00 h	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznati studente sa karakteristikama razvoja turističkih agencija, tržišnim uslovima nastanka i razvoja, vrstama turističkih aranžmana, njihovom distribucijom, politikom cijena, ekonomskim mjerilima uspješnosti turističkih agencija, kao i savremenim tendencijama u njihovom razvoju.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, kolokvijumi, domaći zadaci, seminarski radovi, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, praktična nastava u turističkim agencijama sa kojima Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra.			

I nedjelja	Nastanak i razvoj turističkih agencija, njihovo mjesto na turističkom tržištu.
II nedjelja	Podjela i vrste turističkih agencija . Radionica kreiranje emitivnih i receptivnih izleta, praktična primjena.
III nedjelja	Tržišne funkcije turističke agencije I poslovne operacije. Radionica kreiranje emitivnih I receptivnih vikend aranžmana.
IV nedjelja	Razlika između turističkih agencija I turoperatora. Studija slučaja na primjeru velikih turoperatora I turističkih agencija. Debata.
V nedjelja	Poslovna sredstva i poslovni instrumenti u agencijskoj djelatnosti. Radionica upoznavanje sa dokumentacijom u turističkoj agenciji I simulacija izdavanja računa I faktura.
VI nedjelja	Studija slučaja TUI travel korporacija.
VII nedjelja	Slobodna sedmica.
VIII nedjelja	Prodaja avio karata – posrednički posao turističkih agencija
IX nedjelja	Proces stvaranja turističkog aranžmana. Paraklična nastav u turističkoj agenciji.
X nedjelja	Formiranje cijena turističkog aranžmana Paraklična nastav u turističkoj agenciji.
XI nedjelja	Proces prodaje turističkog aranžmana Paraklična nastav u turističkoj agenciji.
XII nedjelja	“Low cost” avio prevoznici i njihov uticaj na organizatore putovanja.
XIII nedjelja	Prezentacija izvještaja sa praktične nastave I analiza ostvarenih učinaka.
XIV nedjelja	Dinamično pakovanje – novi koncept u turističkoj industriji. Priprema za završni ispit
XV nedjelja	“In house” predavanje
Završna nedjelja	Završni ispit.

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Po završetku predmeta Poslovanje turističkih agencija i organizatora putovanja, student će moći da:

- usvoji bazne pojmove, njihovu ulogu i značaj u poslovanju turističkih agencija i organizatora putovanja
- prepozna važnost primjene informacionih tehnologija u distributivnim kanalima prodaje u turizmu i prati novine u ovoj oblasti
- argumentuje značaj turističkih agencija i organizatora putovanja u turističkom lancu vrijednosti
- samostalno primjenjuje stečena znanja i vještine kroz praktičan rad u turističkim agencijama
- prepozna, koncipira, organizuje i ekonomski valorizuje raspoložive resurse na destinaciji, koji predstavljaju nišu na tržištu, ponudi ih kroz savremene kanale distribucije I tako privuče potrošače specijalnih interesovanja
- ovlada tehnikama i vještinama koje će im obezbjediti odgovarajuću kompetentnost za obavljanje brojnih poslova u oblasti agencijskog poslovanja i organizovanja paket aranžmana (formiranje paket aranžmana, formiranje cijena i proces prodaje paket aranžmana)

LITERATURA

1. Đurašević, S. (2008). *Turistička putovanja - savremeni koncepti prodaje*, Podgorica: CID. ISBN 978-86-495-0374-8
2. Spasić, V. (2013). *Poslovanje turističkih agencija i organizatora putovanja*, Beograd: Rading. ISBN 978-86-7912-484-5
3. Vukonić, B. (2003). *Turističke agencije*, reprint, Zagreb: Mikrorad ISBN 953-6286-20-3

4. Buhalis, D. (2013). eTourism, Information Tehnology for Strategic Tourism Management, London: FT, Prentice Hall ISBN-13: 978-0582357402

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje
(<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Student je u obavezi da uspješno položi (preko 50%) prvi i drugi kolokvijum, i dobije prelaznu ocjenu na završnom ispitu. Poseban akcenat se stavlja na praktičan rad, gdje studenti uče rješavanje praktičnih problema iz poslovanja. Laboratorijske vježbe su praktični dio gdje studenti rade na konkretnim primjerima administracije. Studenti će za praktični rad koristiti softverske alate za simulaciju rada računarskih mreža. U toku semestra studentima će biti obezbjeđena posjeta jednoj od institucija koje administriiraju velike računarske mreže.

Posebna naznaka za predmet: -

Nastavnik koji je pripremio podatke:

Prof.dr Silvana Đurašević

MENADŽMENT PRODAJE U HOTELIJERSTVU

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS04020	Profesor:	Prof. dr Darko Lacmanović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Tina Novaković
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	IV(ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	6		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)	48 (3 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	2:00 h	32:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	8:00 h	128:00 h	Ukupno:	180:00 h

OPIS PREDMETA**Uslovljenost drugim predmetima:**

Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta

Ciljevi izučavanja predmeta:

Osposobljavanje studenata da razumiju pojam, značaj i ulogu menadžmenta prodaje, osmisle i primjene prodajne programe u praksi poslovanja turističkih preduzeća u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji.

Metod nastave i savladanja gradiva:

Predavanja, vježbe, izrada seminarskih radova, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, praktični rad, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Prodaja u hotelijerstvu. Prodaja – pojam, uloga i zadaci. Prodajne vještine i prodajna ograničenja (SCA). Praktičan rad: Priprema za izradu prodajnog programa i formiranje prodajnih timova.
II nedjelja	Prodaja u hotelijerstvu. Prodaja hotelskih kapaciteta. Kanali distribucije u hotelskoj prodaji. Kreativna radionica-debata.
III nedjelja	Tehnike pregovaranja u prodaji hotelskih kapaciteta. Pregovaranje – pojam i tehnike. Praktičan rad: Izrada plana realizacija prodajnog programa.
IV nedjelja	Menadžment prodaje. Kreativna radionica-debata.
V nedjelja	Funkcije menadžmenta prodaje. Planiranje prodaje. Kreativna radionica-debata.
VI nedjelja	Prognoziranje prodaje. Kreativna radionica-debata.
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Funkcije menadžmenta prodaje. Organizovanje prodaje. Kreativna radionica-debata. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa. Studijska posjeta hotelskom preduzeću.
IX nedjelja	Funkcije menadžmenta prodaje. Upravljanje kadrovima prodaje. Izbor prodajnih kadrova – kandidovanje, fluktuacija prodajnog osoblja. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa. Studijska posjeta hotelskom preduzeću.
X nedjelja	Funkcije menadžmenta prodaje. Upravljanje kadrovima prodaje. Trening prodajnog osoblja. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa.
XI nedjelja	Funkcije menadžmenta prodaje. Rukovođenje prodajom. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa.
XII nedjelja	Motivacija prodajnih kadrova, bihevioralna interakcija i timski rad. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa
XIII nedjelja	Funkcije menadžmenta prodaje. Rukovođenje prodajom. Proces rukovođenja. Kreativna radionica-prezentacija seminarskih radova .
XIV nedjelja	Funkcije menadžmenta prodaje. Kontrola prodajnih aktivnosti. Kreativna radionica - debata.
XV nedjelja	Savremeni izazovi u prodaji hotelskih kapaciteta. Praktičan rad: Prezentacija prodajnih programa.
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije seminarskog rada (kreativna radionica), obavljaju praktični rad, rade kolokvijume i završni ispit.

Praktičan rad: 25 % časova vježbi će se organizovati kao praktičan rad kroz upoznavanje sa izvođenjem prodajnih aktivnosti, izradu i javnu prezentaciju prodajnih programa za preduzeća u hotelskoj industriji Crne Gore.

ISHODI UČENJA

Po završetku kursa **Menadžment prodaje u hotelijerstvu** student će moći:

- Savladati pojam, značaj i ulogu prodajne funkcije preduzeća u turizmu i ugostiteljstvu;
- Savladati pojam i ulogu menadžmenta prodaje u hotelijerstvu;
- Prepoznati osnovne aspekte menadžmenta prodaje u nacionalnom i međunarodnom hotelijerstvu;
- Prepoznati osnovne funkcije menadžmenta prodaje u hotelijerstvu;
- Primjeniti prodajne tehnike u poslovnoj praksi;
- Osmisliti, organizovati i realizovati prodajne programe u hotelijerstvu.

LITERATURA

Osnovna literatura:

1.Lacmanović, D. *Menadžment prodaje u hotelijerstvu*, Podgorica: Univerzitet Mediteran, udžbenik u pripremi.

Dopunska literatura:

- 2.Futrell, M.C. (2002). *Fundamentals of Selling, Customers for Life* (7thed.). New York: McGraw-Hill/Irwin. ISBN 0-07-239886-8
- 3.Johnston, M.W., Marshall, G.W. (2008). *Relationship Selling* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill Irwin. ISBN 978-0-07-110108-0
- 4.Manning G.L. i Reece B.L. (2008). *Suvremena prodaja, Stvaranje vrijednosti za kupce* (10. izdanje (prevod)). Zagreb: Mate. ISBN 0131866834
- 5.Stanton, W., Spiro, R. (1999). *Management of sales force* (10thed.). New York: Irwin/McGraw-Hill, New York. ISBN 0-256-21896-X
- 6.Kotler, P., Bowen, J., Makens, J., & Baloglu, S. (2017). *Marketing for hospitality and tourism* (7th ed.). London: Pearson. ISBN 978-0-13-415192-2
- 7.Galičić, V., Ivanović, S., Lupić, M. (2005). *Hotelska prodaja i recepcijsko poslovanje*. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment u Opatiji. ISBN 953-6198-51-7
- 8.Lovreta, S., Jančićević, N. i Petković, G. (2001). *Prodaja i menadžment prodaje*. Beograd: Savremena administracija. ISBN 86-387-0659-6
- 9.Lacmanović, D. (2006). *Prodaja hotelskog proizvoda*. Bar: Univerzitet Mediteran, Fakultet za turizam, hotelijerstvo i trgovinu, Bar. ISBN 86-911043-2-1

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterran.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 10 poena
- Kolokvijum I, od 10.1 do 20 poena
- Kolokvijum II, od 10.1 do 20 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke:

Prof.dr Darko Lacmanović

POSLOVNO PRAVO U TURIZMU I HOTELIJERSTVU

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS04021	Profesor:	Prof. dr Srđa Božović
------------------------	----------	------------------	-----------------------

Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Dr Milena Kavarić	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	IV (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	106:40 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20 h
Prakti;an rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40 h	26:40 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00 h
Ukupno:	6:40 h	106:40 h	Ukupno:	150:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Omogućiti studentima da dobiju osnovna znanja o pojmovima države i prava, osnovnim pojmovima statusnog dijela poslovnog (privrednog) prava, ugovorima poslovnog prava, sa posebnim naglaskom na ugovore u turizmu.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, praktična nastava, seminarski radovi, radne posjete turističkim agencijama, hotelima, gostovanje uglednih turističkih privrednika, izrada eseja, konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Pojam prava, pravo i moral, pravna norma.			
II nedjelja	Pojam države, teorije o nastanku države, podjela vlasti, pravni poredak.			
III nedjelja	Pojam stvarnog prava; pojam i vrste stvari; državina, zaštita državine; pravo svojine, zaštita prava svojine, načini sticanja prava svojine, zaštita i prestanak.			
IV nedjelja	Osnove obligacionog prava: pojam, podjela i izvori obligacija i osnovi ugovornog prava.			
V nedjelja	Sredstva obezbjeđenja obligacija; promjena subjekata u obligacionim odnosima; prestanak obligacija i zastarjelost; ostali izvori obligacija; prouzrokovanje štete.			
VI nedjelja	Pojam, istorijat, izvori poslovnog prava; osnovni pojmovi kompanijskog prava; sudski registar; oblici obavljanja privredne djelatnosti u Crnoj Gori:			
VII nedjelja	Slobodna sedmica.			
VIII nedjelja	Ugovori poslovnog prava; pojam ugovora u privredi; pojam ugovora u turizmu; Ugovor o			

	organizovanju putovanja, Posrednički ugovor o putovanju.
IX nedjelja	Praktična nastava: posjeta turističkoj agenciji.
X nedjelja	Praktična nastava: posjeta hotelu.
XI nedjelja	Ugovor o alatmanu, ugovor o ugostiteljskoj ostavi, ugovor o ugostiteljskim uslugama
XII nedjelja	Ugovor o vremenski podijeljenom korišćenju nepokretnosti (<i>time sharing</i>)
XIII nedjelja	Ugovor o prodaji, ugovor o posredovanju; ugovor o trgovinskom zastupanju; ugovor o komisionu.
XIV nedjelja	Ugovor o franšizingu, ugovor o menadžmentu
XV nedjelja	Ugovori o prevozu; ugovor o špediciji.
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA	
Nakon uspješnog završenog kursa studenti će moći da: – Usvoje osnove prava i države – Prepoznaju razliku između pravne i moralne norme – Usvoje osnove obligacionog prava – Analiziraju ugovore kao izvor obligacija, sa posebnim akcentom na ugovore u turizmu – Savladaju oblike poslovanja privrednih subjekata, sa akcentom na poslovanje u turističkoj privredi.	
LITERATURA	
1. Mladen Vukčević, Marko Dokić, <i>Poslovno pravo sa elementima uvoda u pravo, stvarnog i obligacionog prava</i>, Univerzitet Mediteran, Pravni fakultet, Podgorica, 2010, ISBN 978-86-509-0064-2. 2. Dr Oliver Antić, <i>Obligaciono pravo</i>, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2012, ISBN 978-86-7630-309-0. 3. Zakon o turizmu i ugostiteljstvu („Službeni list Crne Gore“ br. 2/18). 4. Zakon o obligacionim odnosima („Službeni list Crne Gore“ br. 47/08, 22/17). Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-mts.unimediterranean.net)	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE	
Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 10 poena – Kolokvijum I, od 10.1 do 20 poena – Kolokvijum II, od 10.1 do 20 poena – Završni ispit, do 50 poena	
Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.	
Ocjena	A B C D E
Broj poena	91-100 81-90 71-80 61-70 51-60
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	Prof. dr Biljana Damjanović

DIGITALNE KOMPETENCIJE U TURIZMU I HOTELIJERSTVU				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS04022	Profesor:	Doc. dr Maja Delibašić	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Veselin Obradović	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija	
Semestar:	IV (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)		48 (3 nedeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2	32	Broj sati za nastavu i završni ispit:	106:40
Vježbe	3	48	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40	26:40	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00
Ukupno:	6:40	106:40	Ukupno:	150:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Sticanje osnovnih znanja iz oblasti računarskog hardvera, softvera i Internet-a, Informacionih sistema, web tehnologija, elektronskog poslovanja kao suštinskih preduslova za dalje izučavanje Informacionih sistema u turizmu i hotelijerstvu.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada domaćih zadataka, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Definicija i uvod u informacione tehnologije. Harware, software, telekomunikacije, netware, groupware, humanware. Strategijski informacioni sistemi. IT komponente na primjeru turizma.			
II nedjelja	Uvod u informacione sisteme. Elementi informacionih sistema. “Pritisci” na poslovanje organizacija u turizmu. Poslovanje u digitalnoj ekonomiji.			
III nedjelja	Internet. Intranet. Extranet. Istorijat interneta, interoperabilnost interneta. Internet servisi. Internet protokoli.WWW. Struktura web prezentacije. Korišćenje klijent tehnologija. Primjeri arhitekture interneta.			
IV nedjelja	Pregled Web tehnologija. TCP/IP protokoli. HTTP (HyperText Transfer Protocol) i HTML			

	(HyperText Markup Language). Računarske mreže. Topologije računarskih mreža.
V nedjelja	Definicija elektronskog poslovanja. Povećanje profita sa e-poslovanjem. Oblasti e-poslovanja. Komponente ePoslovanje . eTrgovina . Modeli elektronske trgovine. Poslovna praksa e-trgovine. ePlaćanje i eKomunikacija . eProizvodnja i eDistribucija
VI nedjelja	Komponente e-poslovanja. Upravljanje odnosima sa klijentima (Customer Relationship Management - CRM). Enterprise Resource Planning (ERP). Upravljanje lancima snabdijevanja (Supply Chain Management, SCM).
VII nedjelja	Slobodna sedmica
VIII nedjelja	Informacioni sistemi u turizmu. eTurizam . Sistem turizma. IT i turizam. Koncept i domeni e-turizma. IT kao jezgro industrije turizma. Lanac vrijednosti i uticaj IT-a na turizam. Analiza lanca vrijednosti eTurizma. Analiza primarne vrijednosti na primjeru hotela. IT i Aktivnosti podrške na primjeru hotela. IT i Lanci vrijednosti unutar čitave industrije sistema vrijednosti.
IX nedjelja	eDestinacije . Pojam destinacije. Tipovi destinacija. Destinacioni menadžment sistemi (DMS). Usluge i odlike DMS sistema. Razvoj destinacionog menadžment sistema. DICRMS. 6A radni okvir za analizu turističkih destinacija. Interni sistemi i intranet. Ekstranet. Internet. IT i Stejkholdersi u turizmu. Korišćenje informacionih tehnologija. IT i tipovi destinacija. IT i Destinacioni menadžment sistemi
X nedjelja	Vizija, ciljevi DMS. IT i usluge i odlike DMS. Razvoj DMS i IT software rješenja.
XI nedjelja	Koraci razvoja DMS. DICRMS (Destination Integrated Computerized Information Reservation Management Systems). Bitne razlike između DMS-a i DICIRMS-a.
XII nedjelja	Uticaj javnog sektora: za i protiv. IT i 6A radni okvir za analizu turističkih destinacija. Faze razvoja DMS i IT. Studije slučaja.
XIII nedjelja	eTour operateri . Funkcije tour operatera i uticaj IT-a Projekat harmonizacije Evropske Komisije. Internet i Studija slučaja 13: Anite @comRes sistem. Funkcije tour operatera i uticaj IT-a. Bitniji razlozi upotrebe IT-a. Projekat harmonizacije Evropske Komisije i IT. Harmonizacija i IT.
XIV nedjelja	eTurističke agencije . Uloga turističkih agencija. Funkcije i tipovi turističkih agencija i IT. Interni sistemi i intranet. Studija slučaja 14: Via Voyager rješenje za putničke agencije. Extranet. Internet. Studija slučaja 15: Thomas Cook on-line. Interni sistemi i intranet.
XV nedjelja	eHotelierstvo . Uticaj IT-a u hotelijerstvu. Interni sistemi i intranet. Faktori hotelskog poslovanja. Kupiti gotovo rješenje ili razvijati u kući? Uslovi odabira poslovnog rješenja. Glavni moduli Extranet i Internet. Studija slučaja: Active Hotels. Studija slučaja: Sistem za upravljanje prihodima. Studija slučaja: Worldres.com, <i>the hotel reservation network</i> Studija slučaja: Amadeus za hotelski biznis. Kritična pitanja za budući uspjeh eHotelierstva. Globalni distribicioni sistemi.
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju seminarski rad i brane ga na časovima vježbi, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Nakon položenog ispita student će biti sposoban da:

- Identifikuje osnovne elemente elektronskog poslovanja u turizmu i hotelijerstvu;
- Identifikuje i opiše osnovne procese u elektronskom poslovanju;
- Objasni osnovne principe funkcionisanja tehnologija koje se koriste u elektronskom poslovanju;
- Klasifikuje različite vrste rješenja za elektronsko poslovanje u turizmu i hotelijerstvu;

Stečena znanja primijeni u narednim predmetima.

LITERATURA**Osnovna literatura:**

1. Elektronsko poslovanje, Safet Krkić, Siniša Čehaljić, Haris Memić, Iris Memić, Fakultet informacionih tehnologija, Mostar, 2005.
2. Elektronsko poslovanje, Rade Stakić, Ekonomski fakultet, Beograd, 2007.

Dopunska literatura:

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Doc. Dr Srđan Jovanovski

ENGLESKI JEZIK II b**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS04023	Profesor:	Mr Milena Lukšić – Đurović, viši lektor za engleski jezik
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	2.	Konsultacije:	Da - po dogovoru i prema rasporedu konsultacija.
Semestar:	IV (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktični rad
32 (2 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h

Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Nakon završetka kursa, polaznici će moći da samostalno primijene stečena znanja funkcionalnog engleskog jezika u turizmu i hotelijerstvu.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, radionice, prezentacije, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Tema: Turoperatori Poslovi turoperatora, Šta turoperatori traže u jednoj destinaciji? Zašto izabrati paket-aranžman? Osmisliti paket-aranžman Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku			
II nedjelja	Tema: Turoperatori Pismena korespondencija sa turoperatorima Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 1			
III nedjelja	Tema: Turističke agencije 1 Poslovi turističke agencije, Proces prodaje u turističkoj agenciji, Ljubaznost, Kako predložiti klijentu određenu destinaciju Kako posavjetovati klijenta o nekoj destinaciji Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku.			
IV nedjelja	Tema: Turističke agencije 2 Poslovi turističke agencije, Proces prodaje u turističkoj agenciji, Ljubaznost, Kako predložiti klijentu određenu destinaciju Kako posavjetovati klijenta o nekoj destinaciji Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 2			
V nedjelja	Tema: Specijalizovane turističke agencije 1 Kreirati ponudu, flajeri i katalozi Kako napisati flajer i zainteresovati klijenta za posebnu turu Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 3			
VI nedjelja	Tema: Specijalizovane turističke agencije 2 Planine Crne Gore i planinarenje Kako napisati flajer i zainteresovati klijenta za posebnu turu – istraživanje tržišta Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku			
VII nedjelja	Slobodna nedelja			
VIII nedjelja	Tema: Specijalizovane turističke agencije 3 Kreirati ponudu za kruzing putovanje – prekomorska putovanja Kako informisati klijenta o pravilima putovanja Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 4			
IX nedjelja	Tema: Specijalizovane turističke agencije 4			

	Kruzing putovanje na jezeru Na šta upozoriti klijenta kada ide na kruzing putovanje na Skadarskom jezeru Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 5
X nedjelja	Tema: Putničko osiguranje Savjeti za putničko osiguranje, vrste pokrivenosti i troškovi Transport željeznicom – maršuta – Orient Express i Titov Plavi voz Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 6
XI nedjelja	Tema: Transport avionom Dolasci, Odlasci , Kašnjenja Posao stuarda i stujardese, Žalbe – izgubljeno - nađeno Leksika, gramatika, učtivost, vještine na engleskom jeziku Radionica 7
XII nedjelja	Tema: Vodeni transport Feriboti i krstarenja rijekama, Osmisliti turu koristeći vodeni transport. Leksika, gramatika, učtivost, vještine na engleskom jeziku Radionica 8
XIII nedjelja	Tema: Turistička organizacija: Poslovi Motivacija putnika da posjete određenu destinaciju Upitnici i istraživanje tržišta – učtiva pitanja Pisanje izvještaja nakon anketiranja – preliminarne preporuke Leksika, gramatika, učtivost, vještine na engleskom jeziku Radionica 9
XIV nedjelja	Tema: Turistička organizacija: Poslovi Motivacija putnika da posjete određenu destinaciju Pisanje izvještaja o posjetama turista – završna verzija i preporuke Prezentacija izvještaja Leksika, gramatika, učtivost, vještine na engleskom jeziku Radionica 10
XV nedjelja	Pravni ugovori u turizmu i hotelijerstvu Šta treba znati o ugovorima na engleskom jeziku? Vrste, leksika, kolokativni izrazi, gramatičke konstrukcije – pregled najčešćih
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit. Student je u obavezi da redovno prisustvuje nastavi, jer su radionice povezane. Dolasci se boduju sa najviše 5 poena. Radionice se boduju: 2,5 x 10 = 25 poena. Student mora da vodi svesku aktivnosti gdje će upisivati funkcionalni engleski jezik. Na kraju semestra se predaju profesoru na provjeru i ovo nosi 0-10 poena.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Engleski jezik 2 u ljetnjem semestru, student će: – Biti osposobljen da razumije šta su poslovi turoperatora na engleskom jeziku – Biti osposobljen da govori o poslovima turističkih agencija na engleskom jeziku – Preporučiti posjetiocu određenu vrstu transporta i kako da osmisle turu koja uključuje razne vrste transporta, – Ponuditi na engleskom putničko osiguranje, šta ono sadrži i kako objasniti njegovu važnost	

- Biti osposobljen da govori o poslovima turističke organizacije, kako pripremiti izvještaj o stanju turizma i motivaciji turista da posjete Crnu Goru
- Usvojiti najvažnije djelove ugovora u turizmu i hotelijstvu, njihovu leksiku i gramatiku na engleskom jeziku.
- Usvojiti osnove bontona i ljubaznosti na engleskom jeziku u dodiru sa klijentima.

LITERATURA

1. R. Walker and K. Harding (2012). *Tourism 1: Provision*. Oxford English for Careers. Student's Book. Oxford: Oxford University Press. ISBN: 978-0-19-455100-7
2. M. Lukšić – Đurović. *English for Tourism. A Textbook with Tests and Workshop Preparations*. Forthcoming in 2019 (u izradi).

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Aktivnosti studenata u toku trajanja kursa se najviše vrednuju, i to kroz prisustvo nastavi, učestvovanje u radionicama i izradom sveske izraza i funkcionalnog jezika.

- Radionice (ukupno 10).
- Studijska posjeta turističkoj agenciji.
- Studijska posjeta turističkoj organizaciji.
- Studijska posjeta osiguravajućoj kući.

Nastavnik koji je pripremio podatke:

mr Milena Lukšić - Đurović

ITALIJANSKI JEZIK IIb

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS04024	Profesor:	lektor Luka Cuca
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	IV(ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijstvu
ECTS/CSPK:	4		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
-------------------	---------------	----------------------

32 (2 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%	
OPTEREĆENJE STUDENATA					
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:		
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:		85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra		10:40 h
Praktičan rad	25%	25%			
Samostalan rad i konsultacije	1 :20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku		24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:		120:00 h
OPIS PREDMETA					
Uslovljenost drugim predmetima: Položen ispit Italijanski jezik 1b					
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznavanje sa slojevitošću glagola, kao vrste riječi, uvođenje glagolskog načina kao kategorije nadređene kategoriji vremena, svladavanje imperativa i bavljenje problematikom njegove upotrebe. Komunikacijski momenat je i dalje vezan za svakodnevni život, a vokabular se obogaćuje terminologijom vezanom za putovanja i prevozna sredstva, ishranu i zdrav način života. Ovladavanje jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na nižem srednjem nivou u okviru standarda A2,					
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.					
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)					
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra				
I nedjelja	Appuntamenti - osmišljavanje slobodnog vremena/ »Ti va di venire« proširivasnje vokabulara				
II nedjelja	In fila/ izražavanje trenutnog aspekta upotrebom stare + gerund/ passato prossimo i nenaglašene lične zamjenice				
III nedjelja	»Le buone maniere nei luoghi pubblici« - relativne (odnosne zamjenice)				
IV nedjelja	»Buon viaggio« - putovanja i turističke destinacije				
V nedjelja	»Non lo sapevo« aspekatske razlike i korišćenje glagola sapere i conoscere				
VI nedjelja	Izražavanje stava: slaganje – neslaganje/ zadovoljstvo - nezadovoljstvo				
VII nedjelja	Slobodna nedelja				
VIII nedjelja	»Fuori dall'Italia« spekatske razlike imperfekta i perfekta				
IX nedjelja	» L'importante e mangiare bene « italijanska kuhinja/ upoznavanje sa glagolskim načinom imperativom				
X nedjelja	»Riscopri il gusto della tavola« / imperativ u kombinaciji sa nenaglašenim ličnim zamjenicama				
XI nedjelja	» Mens sana...« izražavanje stanja u mjestu/ ljudsko tijelo – djelovi tijela/ imperativ zabrane				
XII nedjelja	» In farmacia« poremećaji i simptomi – mi fa male...,ho mal di...				
XIII nedjelja	» Faccia u n po' di sport« / bezlični glagolski izraz i: e' meglio; fa bene...				
XIV nedjelja	» Tempo di sport« ...consigli pratici / revizija pređenog gradiva i vježbe;				

XV nedjelja	Praktičan rad; priprema za završni ispit												
Završna nedjelja	Završni ispit												
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.													
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Italijanski jezik 2b student će moći: • preciznije referisati o radnji, koja paralelno teče sa momentom govora koristeći aspekatsku perifrazu stare + gerund, čime će ujedno steći i predznanja o glagolskoj kategoriji vida ili aspekta • produbiti znanja o glagolskom aspektu u italijanskom jeziku kroz alternaciju perfekta i imperfekta (vrijednost trenutnog i trajnog aspekta, te komparativnim pristupom spoznati ekvivalentne kategorije u našem jeziku, u kome je glagolski aspekt leksikalizovan • upoznati vrijednosti perfekta i imperfekta i njihovo korišćenje u pisanom jeziku, u naraciji i deskripciji • neposrednije komunicirati sa sagovornikom kroz korišćenje zapovjednog glagolskog načine (imperativa) i svladati problematiku konstruisanja oblika imperativa za perdiranje (Lei) • obogatiti vokabular leksikom vezanom za nutricionistiku i zdrave stilove života – ovladati jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na nižem srednjem nivou u okviru standarda A2, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika													
LITERATURA Osnovna literatura: 1. Maria Bali' – Luciana Ziglio, »Espresso 2« Corso di italiano (libro dello studente ed esercizi),Alma edizioni, Firenze, 2003. ISBN 978 88 – 86440 – 37 - 0 Dopunska literatura: 2. Saša Moderc, "Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006 ISBN 86-908387-1-6 Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)													
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena. <table><tr><td>Ocjena</td><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td><td>E</td></tr><tr><td>Broj poena</td><td>91-100</td><td>81-90</td><td>71-80</td><td>61-70</td><td>51-60</td></tr></table>		Ocjena	A	B	C	D	E	Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60
Ocjena	A	B	C	D	E								
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60								
Posebna naznaka za predmet:													
Nastavnik koji je pripremio podatke:	lektor Luka Cuca												

III Godina

HOTELSKI MENADŽMENT				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS05025	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Andrea Kavarić	
Godina:	3.	Konsultacije:	Srijeda od 11-13h.	
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		48 (3 nedeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	2:00 h	32:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	8:00 h	128:00 h	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznati studente sa osnovama tehnološke, organizacione i menadžerske strukture hotela i sa osnovnim sistemima i tehnikama hotelskog menadžmenta i osposobiti ih za samostalan ulazak u zonu hotelskog menadžmenta.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, viježbe, kolokvijumi, domaći zadaci, seminarski radovi, studijske posjete i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema I upis semestra			
I nedjelja	Pristupno predavanje, opšte informacije o hotelijerstvu/restoraterstvu			
II nedjelja	Savremene tendencije u uslužnim djelatnostima			
III nedjelja	Uticaj turističkog tržišta na poslovanje hotelskih i drugih preduzeća			
IV nedjelja	Međunarodni hotelski lanci			

V nedjelja	Rast i razvoj hotelskih preduzeća
VI nedjelja	"In house" trening
VII nedjelja	Slobodna sedmica
VIII nedjelja	Restoraterska preduzeća u turističkoj i hotelskoj ponudi.
IX nedjelja	Poslovno povezivanje hotelskih i drugih preduzeća u turizmu
X nedjelja	Pripremanje uslužnog programa hotelskih i restoraterskih preduzeća
XI nedjelja	Ljudski resursi u hotelskom preduzeću
XII nedjelja	Nabavka u hotelskom poslovanju
XIII nedjelja	Prodaja u hotelskom poslovanju.
XIV nedjelja	Finansijski efekti poslovnih operacija u hotelskom poslovanju
XV nedjelja	Strategijsko upravljanje hotelskim preduzećem
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA Ishodi učenja: Znanja, vještine i kompetencije Po završetku predmeta Hotelski menadžment, student će biti sposoban da: • Usvoji teorijske postavke upravljanja u hotelijerstvu • Samostalno analizira turističko tržište i njegov uticaj na poslovanje hotelskih i drugih preduzeća • Prepozna savremene tendencije u poslovnoj orijentaciji hotelskih preduzeća • Analizira, prati i kritički promišlja o modelima rasta, razvoja i poslovnog povezivanja hotelskih i drugih preduzeća • Primjenjuje koncepte restoraterskog poslovanja u savremenim uslovima • Shvata i analizira finansijske efekte poslovnih operacija u hotelskom i restoraterskom preduzeću • Samostalno demonstrira stečena znanja i vještine, kroz praktičan rad u hotelu/restoranu	
LITERATURA 1. Čačić, K. (2010). <i>Poslovanje hotelskih preduzeća</i>, Beograd: Univerzitet Singidunum, Fakultet za turistički i hotelijerski menadžment ISBN 978-86-7912-249-0 2. Clayton, W. B., Powers, T., Reynolds, R.D. (2013). <i>Introduction to Management in the Hospitality Industry</i>, 10th Ed., Wiley. ISBN 978-0470399743 3. Genov, G. (2013). <i>Menadžment hotelskih preduzeća</i>, Beograd: Visoka turistička škola. ISBN 978-86-82371-52-6 4. Đurašević, S. (2008). <i>Turistička putovanja – savremeni koncepti prodaje</i>, CID, Podgorica. ISBN 978-86-495-0374-8 5. Medlik, S., Ingram, H. (2002). <i>Hotelsko poslovanje</i>, Zagreb: Golden marketing. ISBN 953-212-116-1 Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena	

– Završni ispit, do 50 poena

Student je u obavezi da uspješno položi (preko 50%) prvi i drugi kolokvijum, i dobije prelaznu ocjenu na završnom ispitu. Poseban akcenat se stavlja na laboratorijske vježbe, gdje studenti uče rješavanje praktičnih problema iz administracije računarskih mreža. Laboratorijske vježbe su praktični dio gdje studenti rade na konkretnim primjerima administracije. Studenti će za praktični rad koristiti softverske alate za simulaciju rada računarskih mreža. U toku semestra studentima će biti obezbjeđena posjeta jednoj od institucija koje administriraju velike računarske mreže.

Posebna naznaka za predmet: -

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof dr Silvana Đurašević

FINANSIJSKO RAČUNOVODSTVO U TURIZMU

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS05026	Profesor:	dr (docent) Vladan Martić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	6		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
45 (3 nedjeljno)	45 (3 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	2:00 h	30:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	8:00 h	120:00 h	Ukupno:	180:00 h

OPIS PREDMETA

Uslovljenost drugim predmetima:

Nema

Ciljevi izučavanja predmeta:

Upoznavanje sa globalnom finansijsko-računovodstvenom procedurom u *hospitality* industriji za potrebe preduzeca u hotelijerstvu i evidentiranje poslovnih promjena koje se odražavaju na finansijske iskaze. Kroz primjere iz prakse, studenti će se upoznati sa načinima knjiženja poslovnih promjena. Nakon završetka kursa, polaznici će moći samostalno da primene stečena znanja za analizu, pripremu i korišćenje finansijskih iskaza,

Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.	
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Osnove sistema dvojnog knjigovodstva ; Računovodstvena načela; Uticaj ekonomskih promjena na imovinu preduzeća; Raščlanjavanje bilansa na račune
II nedjelja	Globalna procedura u knjigovodstvu: Principi urednog knjigovodstva; Greške u knjigovodstvu: Kontni okvir CG
III nedjelja	Prilagođavanje knjigovodstva i poslovni ciklus: Pribavljanje sredstava preduzeća-sopstveni kapital; Pribavljanje sredstava preduzeća-pozajmljeni kapital; Ulaganje novčanih sredstava u učešća, ostale HOV i dugoročne plasmane-prezentacija seminarskih radova
IV nedjelja	Pojam i podjela osnovnih sredstava; Knjigovodstvena evidencija osnovnih sredstava; Prijem osnovnih sredstava bez naknade. -prezentacija seminarskih radova
V nedjelja	Pribavljanje materijala i robe; Izmirjenje obaveza prema dobavljačima-prezentacija seminarskih radova
VI nedjelja	Pojam i podjela troškova i rashoda; Knjigovodstveno obuhvatanje amortizacije, troškova materijala, troškova proizvodnih usluga-prezentacija seminarskih radova.
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Knjigovodstveno obuhvatanje troškova neproizvodnih usluga, troškova zarada, vremenskih razgraničenja, nabavne vrijednosti realizovane robe
IX nedjelja	Finansijski rashodi; ostali rashodi; vanredni rashodi.
X nedjelja	Pojam, vrednovanje, klasifikacija i evidentiranje prihoda;
XI nedjelja	Obračun periodičnog rezultata po metodi ukupnih troškova
XII nedjelja	Predzaključnja knjiženja i Zaključak knjiga; Obračun troškova; Pregled aktualnih MRS i MSFI
XIII nedjelja	Koncept obračuna troškova po USALI sistemu (I dio)
XIV nedjelja	Koncept obračuna troškova po USALI sistemu (I dio)
XV nedjelja	Priprema za završni ispit
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA	
Nakon uspješnog završenog kursa studenti će moći da: - pokazuju teorijska i praktična znanja koja se odnose na računovodstvo u turizmu, - prepoznaju i opišu računovodstveni informacijski sistem, - da definišu osnovne zadatke finansijskog računovodstva, kao i principe i pravila knjiženja, - pripremaju finansijske iskaze, - analiziraju i objasne proces finansijskog izvještavanja, - analiziraju finansijske izvještaje, - upravljaju sistemima obračuna troškova - USALI	

Osnovna literatura:

1. Prof. dr Kata Škarić Jovanović, "Finansijsko Računovodstvo", Ekonomski Fakultet Beograd, Centar za izdavačku djelatnost, 2012.
2. Međunarodni računovodstveni standardi (MRS), Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja (MSFI), Slajdovi sa predavanja.
3. Grupa autora, Jedinstveni računovodstveni sistem -njemačka obrada, DEHOGA, 2005.
4. Zadaci za vježbanje-skripta.

Dopunska literatura:

Sidney J. Gray, Belverd E. Needles, Jr. "Finansijsko Računovodstvo – opšti pristup", Savez Računovođa i Revizora Republike Srpske, 2002.

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: dr (docent) Vladan Martić

LIDERSTVO I RAZVOJ MEĐULJUDSKIH ODNOSA**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS05027	Profesor:	Prof. dr Sanja Vlahović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Đorđina Janković
Godina:	3.	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	5		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3	48	Broj sati za nastavu i završni ispit:	106:40
Vježbe	2	32	Neophodne pripreme za upis i ovjeru	13:20

Praktičan rad	50%	50%	semestra	
Samostalan rad i konsultacije	1:40	26:40	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	30:00
Ukupno:	6:40	106:40	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta je da studentima pruži napredna znanja o savremenim konceptima liderstva; da pruži studentima mogućnost sticanja liderskih vještina što doprinosi njihovom profesionalnom razvoju.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada domaćih zadataka, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, profesionalni trening, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Uvod u predmet			
II nedjelja	Osnove liderstva i međuljudskih odnosa			
III nedjelja	Tradicionalne teorije o liderstvu			
IV nedjelja	Savremene teorije o liderstvu			
V nedjelja	Liderstvo kao determinanta uspješnosti organizacije			
VI nedjelja	Etika i liderstvo			
VII nedjelja	Slobodna nedelja			
VIII nedjelja	Organizaciona kultura i liderstvo			
IX nedjelja	Analiza profila lidera 21.vijek			
X nedjelja	Tim, timski rad, vrste i razvoj timova			
XI nedjelja	Konflikti u organizaciji i njihove rješavanje			
XII nedjelja	Vještine liderske komunikacije 1: usmeni govor			
XIII nedjelja	Vještine liderske komunikacije 2: pisani govor			
XIV nedjelja	Vještine liderske komunikacije 3: aktivno slušanje			
XV nedjelja	Razvoj pregovaračkih vještina			
Završna nedjelja	Završni ispit			
OBAVEZE STUDENATA				
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju do dva domaća zadatka , učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.				
ISHODI UČENJA				
Nakon završenog kursa student će:				
1. Savladati koncepte liderstva, tradicionalne i savremene teorije o liderstvu				
2. Usvojiti koncepte liderske komunikacije				

3. Moći da analizira najbolju lidersku praksu i rješava konfliktne situacije nastale kao rezultat poremećenih međuljudskih odnosa
4. Razviti tri nivoa liderskih kompetencija: govor, slušanje, pisanje
5. Uspješno koristi stečeno znanje i vještine u radnom okruženju i tokom budućeg profesionalnog razvoja

Sadržaj predmeta povezan je sa materijom iz pojedinih naučnih disciplina kao što su: opšti menadžment, menadžment usluga, menadžment turističkih destinacija. Predavanje će biti prilagođeno polaznicima kursa kako bi se lakše shvatila predmetna materija i tako stečena znanja našla primjenu u praksi.

LITERATURA

Northouse P. (2008): *Liderstvo – teorija i praksa*, Data Status, ISBN: 978-86-7478-043-5

Vlahović S. (2008): *Liderstvo u savremenim organizacijama*, CID, ISBN: XXX

Barrett, D. J. (2013): *Leadership Communications*, 4th Edition, McGraw-Hill/Irwin. ISBN: 978- 0073403205

Gallo, Carmine (2014): *Talk Like Ted: The 9 public speaking secrets of the world's top minds*. First Edition. St. Martin's Griffins. ISBN: 978-1-250-04112-8.

Westfall C. (2018): *Leadership Language: Using Authentic Communication to Drive Results*, Wiley, ISBN-13: 978-1119523345

Kouzes J., Posner B. (2012): *The Leadership Challenge*, John Wiley and Sons, ISBN 978-0-470-65172-8 (cloth); ISBN 978-1-118-28196-3 (ebk); ISBN 978-1-118-28248-9 (ebk); ISBN 978-1-118-28431-5 (ebk)

Russo E., Schoemaker P.(2002): *Winning Decisions*, Crown Business, ISBN 0-385-50225-7

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Doc.dr Iva Bulatović

MARKETING U TURIZMU

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS0208	Profesor:	Prof. dr Darko Lacmanović
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Tina Novaković
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	II(ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	6		

RASPORED SATI

Predavanja		Vježbe		Praktičan rad	
48 (3 nedjeljno)		48 (3 nedjeljno)		25%	
OPTEREĆENJE STUDENATA					
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:		
Predavanja	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:		128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra		16:00 h
Praktičan rad	25%	25%			
Samostalan rad i konsultacije	2:00 h	32:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku		36:00 h
Ukupno:	8:00 h	128:00 h	Ukupno:		180:00 h
OPIS PREDMETA					
Uslovljenost drugim predmetima: Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta					
Ciljevi izučavanja predmeta: Osposobljavanje studenata da razumiju pojam, značaj i ulogu marketinga u turizmu i primjene marketing programe u praksi poslovanja turističkih preduzeća u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji.					
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada seminarskih radova, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, praktični rad, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.					
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)					
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra				
I nedjelja	Teorijsko metodološki aspekti izučavanja marketinga u turizmu.Predmet i cilj izučavanja marketinga u turizmu. Geneza i sadržaj marketinga u turizmu kao naučne discipline. Marketing u turizmu kao podsistem u sistemu marketinga usluga. Marketing u turizmu na mikro i makro nivou. Razvoj teorije turizma i uticajna marketing. Školovanje za marketing imenadžment. Praktičan rad: Priprema marketing istraživanja i formiranje istraživačkih timova.				
II nedjelja	Turističko tržište. Pojmovno odredjenje i karakteristike. Turistička ponuda-ponuda turističke destinacije. Turistička tražnja. Kreativna radionica - debata.				
III nedjelja	Primjena marketinga u turizmu. Primjena marketinga kod različitih nosilaca poslovne i turističke politike. Marketing na nivou turističke destinacije. Proizvodna i prodajna orijentacija različitih nosilaca poslovne i turističke politike. Marketing orijentacija u poslovnoj i turističkoj politici. Društveni marketing koncept u turizmu. Kreativna radionica-debata. Praktičan rad: Izrada upitnika i plana realizacija istraživanja.				
IV nedjelja	Marketing informacioni sistem (MIS) i informaciona tehnologija (IT) u turizmu. Sadržaj i značaj marketing informacionog sistema. Kritički faktori uspjeha, modeli. Primjena kompjuterske tehnologije i razvoj informacionih sistema na međunarodnom turističkom tržištu. Istraživanje marketinga i formiranje ekonomske i turističke »opservatorije«. Kreativna radionica-debata.				
V nedjelja	Instrumenti marketinga u poslovnoj i turističkoj politici. Kreativna radionica-debata.				
VI nedjelja	Politika proizvoda. Kreativna radionica-debata.				
VII nedjelja	Slobodna nedjelja				
VIII nedjelja	Instrumenti marketinga u poslovnoj i turističkojpolitici.Elementi vođenja politike cijena. Elementi promocije politike. Kreativna radionica-debata.				

	Praktičan rad: Realizacija istraživanja.
IX nedjelja	Instrumenti marketinga u poslovnoj i turističkoj politici. Elementi vođenja politike prodaje. Optimizacija instrumenata marketing miksa. Kreativna radionica-prezentacija seminarskih radova. Analiza uticaja marketinga na ostvarenje Strategije razvoja turizma Crne Gore do 2020 sa osvrtom na marketing planiranje. Praktičan rad: Realizacija istraživanja
X nedjelja	Planiranje i strategija marketinga u turizmu. Sadržaj i značaj planiranja marketing aktivnosti. Nivoi i organizacija planiranja marketinga u turizmu. Koordinacija marketing aktivnosti u turizmu. Praktičan rad: Realizacija istraživanja
XI nedjelja	Planiranje i strategije marketinga u turizmu. Odluke strateškog i taktičkog karaktera. Strategija diferenciranja turističkog proizvoda. Praktičan rad: Realizacija istraživanja
XII nedjelja	Strategija segmentacije turističkog tržišta. Ostale strategije relevantne u turističkom poslovanju. Praktičan rad: Realizacija istraživanja
XIII nedjelja	Primjena integralnog marketinga u organizaciji turizma. Opšti pristup primjeni integralnog marketinga u turizmu. Primjena integralnog marketinga u industriji gostoprimstva. Kreativna radionica-debata
XIV nedjelja	Primjena integralnog marketinga u organizaciji turizma. Primjena integralnog marketinga kod organizatora putovanja (touroperatora) i turističkih agencija. Integralni marketing nacionalne turističke organizacije. Kreativna radionica-debata
XV nedjelja	Relevantne promjene (tendencije i trendovi) u budućem razvoju turizma i uticaj na marketing. Globalne promjene u turističkoj industriji. Promjene u makromarketing okruženju u budućem razvoju turizma i uticaj na marketing. Promjene u mikromarketing okruženju u budućem razvoju turizma i uticaj na marketing. Budućnost turizma, rekreacije i gostoprimstva u evropskim razmjerama i uticaj na marketing. Praktičan rad: Prezentacija seminarskih radova sa rezultatima marketing istraživanja.
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije seminarskog rada (kreativna radionica), obavljaju praktični rad, rade kolokvijume i završni ispit. <u>Praktičan rad:</u> 25 % časova vježbi će se organizovati kao praktičan rad kroz istraživanje turističkog tržišta, izradu i javnu prezentaciju seminarskog rada sa rezultatima primarnog istraživanja u oblasti poslovanja turističke industrije Crne Gore.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Marketing u turizmu student će moći: – Biti osposobljen da prepozna pojam, značaj i ulogu marketinga u turizmu; – Prepoznati osnovne aspekte marketinga u turizmu u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji; – Biti osposobljen da primjenjuje marketing koncepte poslovanja preduzeća u turizmu i ugostiteljstvu; – Razlikovati instrumente marketing miksa; – Primjeniti marketing u poslovnoj praksi turizma i ugostiteljstva; – Osmisliti, organizovati i realizovati marketing programe u turizmu.	

LITERATURA

Osnovna literatura: 1.Kotler, P., Bowen, J., Makens, J., & Baloglu, S. (2017). *Marketing for hospitality and tourism* (7th ed.). London: Pearson. ISBN 978-0-13-415192-2

Dopunska literatura:

2.Bakić, O. (2008). *Marketing u turizmu* (7.izdanje). Novi Sad: Educons University. ISBN 978-86-84529-33-8

3.Lacmanović, D. (2014). *Marketing planiranje održivog turizma*. Podgorica: Univerzitet Mediteran. ISBN 978-9940-514-35-8

4.Lacmanović, D. (2006). *Marketing u turizmu, hrestomatija*, Bar: Fakultet za turizam, hotelijerstvo i trgovinu.

5.Radišić, B.B. (2004). *Marketing u hotelijerstvu*. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment. ISBN 953-6198-19-3

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof.dr Darko Lacmanović

ENGLESKI JEZIK III a

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS05029	Profesor:	Mr Milena Lukšić – Đurović, viši lektor za engleski jezik
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Da - po dogovoru i prema rasporedu konsultacija.
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		
RASPORED SATI			
Predavanja	Vježbe		Praktični rad
32 (2 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)		25%

OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Nakon završetka kursa, polaznici će moći da samostalno primijene stečena znanja funkcionalnog engleskog jezika u turizmu i hotelijerstvu. Nastava iz engleskog jezika prati komunikacijske i metodološke trendove u predavanju jezika struke, ali i nastavu u zimskom semestru sa ciljem da se olakša studentu usvajanje gradiva na stručnom engleskom jeziku.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, radionice, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Tema: Hotelski menadžment Poslovi menadžera hotela Izveštaji, tenderi, ugovori Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku			
II nedjelja	Tema: Hotelski menadžment (a) Percepcija klijenata o hotelu Hotelski standardi Kontrola kvaliteta Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku.			
III nedjelja	Tema: Hotelski menadžment (b) Percepcija klijenata o hotelu Hotelski standardi Kontrola kvaliteta Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 1			
IV nedjelja	Tema: Hotelski menadžment Međuljudski odnosi u hotelskoj organizaciji Rješavanje konflikata među zaposlenima Rješavanje žalbi gostiju – odgovor na žalbe u pisanoj i usmenoj formi Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 2			
V nedjelja	Tema: Poslovni ljudi – posjetioci destinacije			

	Potrebe poslovnih ljudi Kultura i poslovni svijet: Vodič kroz kulturne obrasce jedne zemlje – kako se ne osramotiti Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku.
VI nedjelja	Tema: Uvezivanje hotelskih lanaca i avio-kompanija u Frequent Flyer i Regular Customer Schemes – benefiti i prednosti Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 3
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Tema: Organizacija događaja u hotelu MICE u hotelu Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku.
IX nedjelja	Tema: Organizacija događaja u hotelu MICE u hotelu Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 4
X nedjelja	Tema: Restorani 1 Funkcionisanje restorana i standardi u restoraterstvu Poslovi u restoranu Vještine odnosa sa klijentima Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku
XI nedjelja	Tema: Restorani 2 Hrana i piće u Crnoj Gori – kako predstaviti gastronomiju Crne Gore na primamljiv način Analiza menija Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 5
XII nedjelja	Tema: Promocija hotela: flajeri i onlajn newsletter Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 6a
XIII nedjelja	Tema: Promocija hotela: veb-sajt Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 6b
XIV nedjelja	Tema: Promocija hotela: blogovi, trendseteri, influenseri Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 6c
XV nedjelja	Rekapitulacija naučenog.
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit. Student je u obavezi da redovno prisustvuje nastavi, jer su radionice povezane. Dolasci se boduju sa najviše 5 poena. Radionice se boduju: 5 poena x 6 radionica= 30 poena . Student mora da vodi svesku aktivnosti gdje će upisivati funkcionalni engleski jezik: npr. Svaka jedinica nosi naslov: »Kako uraditi nešto«. Na kraju semestra se predaju profesoru na provjeru i ovo nosi 0-10 poena.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Engleski jezik 3 u ljetnjem semestru, student će: – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o hotelskom menadžmentu	

– Biti osposobljen da na engleskom jeziku rješava konflikte u organizaciji i žalbe gostiju u raznim situacijama na efikasan način, – Biti osposobljen da na engleskom jeziku govori o potrebama poslovnih ljudi kada oni posjete destinaciju, daju korisne savjete o kulturi Crne Gore i određenih djelova svijeta da bi se izbjegao kulturološko nerazumijevanje, – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o Frequent Flyer i drugim pogodnostima uvezivanja više principala za dobrobit gosta, – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, samostalno govori o organizaciji posebnih događaja u hotelu – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o promociji hotela, pojedinih posebnih paketa i događaja – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o gastronomiji Crne Gore.												
LITERATURA 1. R. Walker and K. Harding (2012). <i>Tourism 2: Encounters</i>. Oxford English for Careers. Student's Book. Oxford: Oxford University Press. ISBN: 978-0-19-455103-8 2. M. Lukšić – Đurović. <i>English for Tourism – Advanced Level. A Textbook with Tests and Workshop Preparations</i>. Forthcoming in 2019 (u izradi). Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)												
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena. <table><tr><td>Ocjena</td><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td><td>E</td></tr><tr><td>Broj poena</td><td>91-100</td><td>81-90</td><td>71-80</td><td>61-70</td><td>51-60</td></tr></table>	Ocjena	A	B	C	D	E	Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60
Ocjena	A	B	C	D	E							
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60							
Posebna naznaka za predmet: Aktivnosti studenata u toku trajanja kursa se najviše vrednuju, i to kroz prisustvo nastavi, učestvovanje u radionicama i izradom sveske izraza i funkcionalnog jezika. • Radionice (ukupno 6). • Studijska posjeta hotelu i sastanak sa osobljem – tema: kako rješavati konflikte u organizaciji?												
<table><tr><td>Nastavnik koji je pripremio podatke:</td><td>mr Milena Lukšić - Đurović</td></tr></table>	Nastavnik koji je pripremio podatke:	mr Milena Lukšić - Đurović										
Nastavnik koji je pripremio podatke:	mr Milena Lukšić - Đurović											

ITALIJANSKI JEZIK IIIa			
OPŠTE INFORMACIJE			
Šifra predmeta:	MTS05030	Profesor:	lektor Luka Cuca
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	V(zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		

RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1 :20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Položen ispit Italijanski jezik 2a				
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta, u ovoj fazi, je ukazivanje studentu na hjerarhizovani odnos između glagolskih kategorija načina i vremena, uvođenje glagolskog načina konjunktiva, koji naš jezik ne poznaje, referisanje o namjerama i budućima radnjama (buduće vrijeme – futur), komunikacijski momenat vezan je za traženje posla, pisanje molbi, navođenje vlastitih referenci sa ciljem da se studentu približe osnovne tehnike poslovnog dopisivanja. Takođe jedna od tema je i kultura stanovanja, te terminologija vezana za tu oblast.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Futur (prosti)/» Un conto corrente« / proste i složene odnosne (relativne) zamjenice i njihova upotreba			
II nedjelja	Lettere formali – pravila pisanja i modaliteti poslovnih pisama/ upitno – odnosna zamjenica chi – značenje i upotreba – »L'economia italiana«			
III nedjelja	»Città italiane« - komparacija pridjeva – poređenje pridjeva kao atributa imenica i zamjenica (odnosi superiornosti, jednakosti, ili inferiornosti); »Le differenze che ci uniscono«			
IV nedjelja	»In greco Napoli significa città nuova« - relativni superlativ pridjeva i priloga/ apsolutni superlativ: »Firenze«/ organska komparacija, »Roma«, » Milano«, »Bologna«; »Venezia«, »Napoli«			
V nedjelja	» Stare bene« – present konjunktiva/ upotreba prezenta konjunktiva u zavisnim rečenicama (finalne, koncesivne, vremenske, uslovne, isključne...); » Quante ore per mantenerli in forma?« .			
VI nedjelja	» Come non parlare di calcio?« – zamjena prezenta konjunktiva infinitivom uvedenim veznikom di u slučaju identiteta subjekata, bezlični izrazi, koji zahtijevaju upotrebu indikativa, anche se, »Lo sport in Italia«.			
VII nedjelja	Slobodna nedelja			
VIII nedjelja	»Andare all'opera« - direktni (pravi) i indirektni (persiranje) imperativ; vrijednosti i upotreba imperativa, imperativ i lične/priloške zamjenice.			

IX nedjelja	Neodređene zamjenice i pridjevi; » L'opera italiana«
X nedjelja	»Andiamo a vivere in campagna« - imperfekt konjunktiva, korelacija: prezent indikativa – prezent konjunktiva/ imperfekt indikativa – imperfekt konjunktiva, osnovni pojmovi o slaganju vremena
XI nedjelja	»Porre un fatto come facile?« - perfekt konjunktiva/ upotreba perfekta i prezenta konjunktiva, te futura indikativu u cilju izražavanja odnosa prethođenja, istovremenosti ili posteriornosti radnje u zavisnoj (kompletivnoj) rečenici u odnosu na prezent indikativa u glavnoj (deklarativnoj) rečenici.
XII nedjelja	Upotreba imperfekta konjunktiva u zavisnim rečenicama (finalne, koncesivne, vremenske, uslovne, isključne...); zamjena imperfekta konjunktiva infinitivom uvedenim veznikom di u slučaju identiteta subjekata, bezlični izrazi, veznici, koji zahtijevaju upotrebu indikativa (<i>anche se...</i>)
XIII nedjelja	»Legambiente« - problematika očuvanja životne sredine
XIV nedjelja	»Fisionomia del Paese« - prirodne ljepote Italije
XV nedjelja	Praktičan rad; priprema za završni ispit
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Po završetku kursa **Italijanski jezik 3a** student će moći:

- ovladati osnovama poslovne korespondencije, formulama i šablona za obraćanje te sukcesivno odjavljivanje i pozdravljanje adresata; javljanja na oglas o upražnjenom radnom mjestu, redigovanja molbe za prijem u radni odnosa navođenjem referenci i izrada CV – a.
- referisati o predstojećim događajima (upotreba prostog futura)
- shvatiti hierarhizovani odnosom između glagolskih kategorija načina i vremena
- svladati i koristiti se sadašnjim vremenom s konjunktiva, glagolskog načina od esencijalnog značaja u italijanskom jeziku, koji naš jezik ne poznaje
- ovladati vokabularom vezanim za elemente i kulturu stanovanja, tipologiju namjenskog i stambenog prostora, te promet nekretnina..
- savladati i usvojiti italijanski pluskvamperfekt, putem vremenske dislokacije referisati o događajima u daljoj prošlosti, te upoznati vremenski i logički slijed, kao i konsekvativan odnos događaja u prošlosti
- vladati jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na nižem srednjem nivou u okviru standarda A2/B1, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika

LITERATURA

Osnovna literatura:

1. S. Magnelli – T. Marin, »Progetto Italiano 2« Corso di lingua e civiltà' italiane (libro dei testi), Edizioni Edilingua, Roma, 2003. ISBN 960 – 7706 -09 -9
2. S. Magnelli – T. Marin, »Progetto Italiano 2« Corso di lingua e civiltà' italiane (libro degli esercizi), Edizioni Edilingua, Roma, 2003. ISBN 960 – 7706 -11 -0

Dopunska literatura:

3. Saša Moderc, "Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006 ISBN 86-908387-1-6

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena

– Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena					
Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.					
Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60
Posebna naznaka za predmet:					
Nastavnik koji je pripremio podatke: lektor Luka Cuca					

STRATEŠKI MENADŽMENT U TURIZMU				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS06031	Profesor:	Prof. dr Slobodanka Krivokapić	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Milica Raičević	
Godina:	3.	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija	
Semestar:	VI (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		48 (3 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3	48	Broj sati za nastavu i završni ispit:	128:00
Vježbe	3	48	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00
Praktičan rad	0	0		
Samostalan rad i konsultacije	2:00	32:00	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00
Ukupno:	8	128	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Kurs izučava koncepte strateškog menadžmenta i njihovu primjenu u turizmu i ugostiteljstvu. Cilj kursa je da razvije kod studenata kritičko i strateško razmišljanje što će im omogućiti veći stepen efikasnosti i efektivnosti u donošenju menadžerskih odluka u turizmu i hotelijerstvu.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, radionice, domaći zadaci, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Strateški menadžment u turizmu – Uvod u predmet
II nedjelja	Usmjeravanje organizacije u turizmu – definisanje vizije, misije i ciljeva
III nedjelja	Analiza sredine organizacije 1 – analiza eksterne sredine organizacije
IV nedjelja	Analiza sredine organizacije 2 – analiza interne sredine organizacije
V nedjelja	Portfolio analiza
VI nedjelja	Metodi i tehnike strateškog menadžmenta u turizmu
VII nedjelja	Slobodna nedelja
VIII nedjelja	Generičke konkurentske strategije s primjenom u turizmu
IX nedjelja	Izvankonkurentske strategije u turizmu
X nedjelja	Strategije za međunarodna tržišta u turizmu i hotelijertsvu
XI nedjelja	Preduzetničke, inovativne i tehnološke strategije u turizmu
XII nedjelja	Strategije plavog okenana s primjenom u turizmu
XIII nedjelja	Implementacija strategije u turizmu
XIV nedjelja	Strategijska kontrola u turizmu
XV nedjelja	Strategijsko liderstvo u turizmu
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Nakon završenog kursa student će:

- Biti osposobljen da demonstrira vještine za adekvatno lociranje, procjenu i korištenje relevantnih informacija vezanih za pojedine slučajeve u strateškom upravljanju turizmom i ugostiteljstvom;
- Razviti sposobnost za analitičko i kritičko razmišljanje i za kreativno rješavanje problema u strateškom upravljanju turizmom i ugostiteljstvom;
- Biti osposobljen da primijeni napredne vještine strateškog menadžmenta koje su neophodne za složen rad u turističkim organizacijama zajedno sa multidisciplinarnim pristupom (finansije i računovodstvo, marketing, ekonomija itd.)
- Biti osposobljen da primijeni osnovne alate i metode strateškog menadžmenta metoda u turizmu (turističkim i ugostiteljskim organizacijama)
- Biti osposobljen da identifikuje ključne probleme i predloži izvodljiva rješenja za ostvarivanje konkurentske prednosti organizacija koje djeluju u turizmu i hotelijerstvu, kako na domaćem tako i na međunarodnom tržištu.

Sadržaj predmeta povezan je sa materijom iz pojedinih naučnih disciplina kao što su: opšti menadžment, menadžment usluga, menadžment turističkih destinacija. Predavanje će biti prilagođeno polaznicima kursa kako bi se lakše shvatila predmetna materija i tako stečena znanja našla primjenu u praksi.

LITERATURA

- 1.Moutinho L.(2005): *Strateški menadžment u turizmu*, Masmedia, Beograd, ISBN: 978-953-157-467-7
 - 2.Moutinho L., Vargas-Sanchez A. (2018): *Strategic Management in Tourism*, 3rd Edition. CABI Tourism Texts ISBN: 978178639390240
 - 3.Dess, Lumpkin (2007): *Strategijski menadžment*, Data Status, Beograd, ISBN: 9788674780275
 - 4.Coulter, M. (2010): *Strategijski menadžment na delu*. Data Status. Beograd, ISBN: 978-867-478-078-7
 - 5.Okumus, F. Altinay, L., Chathoth, P. (2010) *Strategic Management for Hospitality and Tourism*. Butterworth Heinemann. Great Britain. ISBN 0 7506 4854 6
 - 6.Milisavljević M. (2012) *Strateški menadžment: analiza, izbor i promena*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, ISBN 9788674784877
 - 7.Thompson, Strickland, Gamble (2005): *Strateški menadžment – U potrazi za konkurentskom prednošću*, Mate, Zagreb, ISBN: 978-953-246-015-2
- Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Doc.dr Iva Bulatović

PREDUZETNIŠTVO I MENADŽMENT INOVACIJA**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS06032	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Srijeda 11-13h
Semestar:	VI (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	5		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)	48 (3 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru	16:00 h

Praktičan rad	25%	25%	semestra	
Samostalan rad i konsultacije	3:00 h	48:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	8:00 h	128:00 h	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznati studente sa konceptima pokretanja preduzetništva i malog biznisa, kao veoma atraktivnog i kreativnog načina poslovanja i zapošljavanja danas, kao i sa inovativnim pristupom u proizvodnji i u uslužnom sektoru. U današnjoj eri interneta i informacionih tehnologija inovacije predstavljaju neophodnost da bi usluge ili proizvodi bili konkurentni na nekom širem tržištu.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izrada domaćih zadataka, “studije slučaja”, kreativne radionice, konsultacije, kolokvijumi i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema			
I nedjelja	Preduzetništvo – nova poslovna filozofija Kreativna radionica - debata.			
II nedjelja	Preduzetništvo i preduzetnik u turizmu Studija slučaja, diskusija, kreativna radionica.			
III nedjelja	Preduzetnička mreža; Kreativna radionica-diskusija.			
IV nedjelja	Intrapreduzetništvo kao uspješan model poslovanja. Prezentacija domaćih zadataka.			
V nedjelja	Inovativno preduzetništvo- modeli implementacije; Priprema za I kolokvijum.			
VI nedjelja	Inkubatori kao model razvoja malog biznisa.			
VII nedjelja	Slobodna sedmica			
VIII nedjelja	Klasteri kao novi model razvoja malih i srednjih preduzeća u turizmu.			
IX nedjelja	Turistički klasteri u Crnoj Gori Studija slučaja, diskusija			
X nedjelja	Proces razvoja novog proizvoda Kreativna radionica - debata.			
XI nedjelja	Izrada biznis plana			
XII nedjelja	Marketing plan			
XIII nedjelja	Digitalni marketing Kreativna radionica - debata.			
XIV nedjelja	Životni ciklus malih i srednjih preduzeća; Kreativna radionica - debata.			
XV nedjelja	»In house » predavanje			
Završna nedjelja	Završni ispit.			
OBAVEZE STUDENATA				
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju do dva domaća zadatka , »studija slučaja«, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka.				
ISHODI UČENJA				
Po završetku predmeta Preduzetništvo i inovativni menadžment u turizmu, student će moći da:				

- Savlada teorijske aspekte procesa inovativnog razvoja proizvoda u preduzetništvu
- argumentovano i logički razmatra i elaborira rješenja problema u poslovanju malog i srednjeg preduzeća
- kompetentno formuliše i obrazlaže predložene inovacije
- razmjenjuje ideje i informacije u timu i preuzima odgovornost u timskom radu
- demonstrira znanje i vještine u konkretnim slučajevima
- ovlada tehnikama i vještinama koje će mu obezbjediti odgovarajuću kompetentnost za obavljanje brojnih poslova u oblasti malog biznisa
- samostalno primjenjuje stečena znanja i vještine kroz praktičan rad

LITERATURA

1. Lajović, D. (2006). *Preduzetnički menadžment malih i srednjih preduzeća*, (skripta), Fakultet za turizam, hotelijerstvo i trgovinu Bar
 2. Lajović, D. (2010). *Preduzetnički marketing plan*, Podgorica: CID ISBN 978-86-495-0401-1
 3. Trott, P. (2013), *Innovation Management and Product Development*, Fifth Ed, London: Prentice Hall ISBN 978-0273736561
 4. Tidd, J., Bessant, J. (2013). *Managing Innovation – Integrated Tehnological Market and Organizational Change*, 5th Ed, Chichester, England: John Wiley & Sons Ltd. ISBN 978-1-118-36063-7
- Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof.dr Silvana Đurašević

ENGLESKI JEZIK III b

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS06037	Profesor:	Mr Milena Lukšić – Đurović, viši lektor za engleski jezik
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Da - po dogovoru i prema rasporedu konsultacija.
Semestar:	VI (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		
RASPORED SATI			

Predavanja		Vježbe		Praktični rad	
32 (2 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		25%	
OPTEREĆENJE STUDENATA					
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:		
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:		85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra		10:40 h
Praktični rad	25% od nastave	25% od nastave			
Samostalan rad i konsultacije	1:20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku		24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:		120:00 h
OPIS PREDMETA					
Uslovljenost drugim predmetima: Nema					
Ciljevi izučavanja predmeta: Nakon završetka kursa, polaznici će moći da samostalno primijene stečena znanja funkcionalnog engleskog jezika u turizmu i hotelijerstvu. Kurs prati gradivo turizma i hotelijerstva na maternjem jeziku sa ciljem da olakša usvajanje potrebne leksike, izraza i gramatičkih struktura na engleskom jeziku.					
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, radionice, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.					
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)					
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra				
I nedjelja	Tema:Inovacije u turizmu u 21. Vijeku (1) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku				
II nedjelja	Tema: Inovacije u turizmu u 21. Vijeku (2) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 1				
III nedjelja	Tema: Inovacije u turizmu u 21. Vijeku (3) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 2				
IV nedjelja	Tema: Animacija u turizmu (1) Društvene igre i jezik zabave i podsticanja Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 3				
V nedjelja	Tema: Animacija u turizmu (2) Zabava u hotelu: različite aktivnosti za različite ciljne grupe Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 4				
VI nedjelja	Saobraćaj u turizmu – vrste i tip gosta.				
VII nedjelja	Slobodna nedelja				
VIII nedjelja	Tema: F&B menadžment (1) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku.				

	Radionica 5
IX nedjelja	Tema: F&B menadžment (2) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku. Radionica 6
X nedjelja	Tema: Wellness and spa menadžment (1) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 7
XI nedjelja	Tema: Wellness and spa menadžment (2) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 8
XII nedjelja	Tema: Poslovi turističkog vodiča (1) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica
XIII nedjelja	Tema: Poslovi turističkog vodiča (2) i Atrakcije i događaji (1) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 9
XIV nedjelja	Tema: Atrakcije i događaji (2) Leksika, gramatika, vještine na engleskom jeziku Radionica 10
XV nedjelja	Rekapitulacija naučenog – završna radionica prema pripremljenom scenariju.
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit. Student je u obavezi da redovno prisustvuje nastavi, jer su radionice povezane. Dolasci se boduju sa najviše 5 poena. Radionice se boduju: 2,5 poena x 10 radionica= 25 poena . Student mora da vodi svesku aktivnosti gdje će upisivati funkcionalni engleski jezik: npr. Svaka jedinica nosi naslov: »Kako uraditi nešto«. Na kraju semestra se predaju profesoru na provjeru i ovo nosi 0-10 poena.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Engleski jezik 3 u ljetnjem semestru, student će: – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o inovacijama u turizmu, – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o vrstama animacija u turizmu – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o F&B menadžmentu, – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o Wellness i spa menadžmentu, – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o saobraćaju u turizmu, – Biti osposobljen da na engleskom jeziku razumije, objašnjava, i samostalno govori o poslovima turističkog vodiča i atrakcijama jedne destinacije.	
LITERATURA 1. R. Walker and K. Harding (2012). <i>Tourism 2: Encounters</i>. Oxford English for Careers. Student's Book. Oxford: Oxford University Press. ISBN: 978-0-19-455103-8. 2. M. Lukšić – Đurović. <i>English for Tourism – Advanced Level. A Textbook with Tests and Workshop Preparations</i>. Forthcoming in 2019 (u izradi). Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediteran.net)	

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Student je u obavezi da akumulira preko 50% da bi dobio prelaznu ocjenu na završnom ispitu.

Posebna naznaka za predmet:

Aktivnosti studenata u toku trajanja kursa se najviše vrednuju, i to kroz prisustvo nastavi, učestvovanje u radionicama i izradom sveske izraza i funkcionalnog jezika.

- Radionice (ukupno 10).
- Studijska posjeta hotelu i sastanak sa osobljem – tema: koji su zahtjevi internacionalnih gostiju u pogledu dodatnih i posebnih usluga u hotelu?

Nastavnik koji je pripremio podatke: mr Milena Lukšić - Đurović

ITALIJANSKI JEZIK IIIb**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS06038	Profesor:	lektor Luka Cuca
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	VI(ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1 :20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h

OPIS PREDMETA

Uslovljenost drugim predmetima:

Položen ispit Italijanski jezik 2b	
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta, u ovoj fazi, je klasifikacija glagolskih načina i njima pripadajućih vremena, te funkcija koje ti načini, odnosno njihova vremena vrše i njihova pravilna upotreba ; problematika sintakse složene rečenice, paratakse i hipotakse, kao i hipotetički period prvog i drugog tipa (realnost i mogućnost); kategorija glagolskog stanja_ odnos: aktiv – pasiv; komunikacijski momenat je posvećen komuniciranju na poslu i poslovnoj etikeciji. Ovladavanje jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na srednjem nivou u okviru standarda B1, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika	
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.	
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Revizija pređenog gradiva – imperativ, imperativ zabrane (negirani imperativ), iskonstruisane forme za učtivo obraćanje (Lei/ Loro), mjesto padeških ličnih zamjenica i priloških čestica u rečenici pri upotrebi imperativa
II nedjelja	Revizija pređenog gradiva – Imperfekt konjunktiva, uvod u slaganje vremena, upotreba imperfekta konjunktiva iza izraza <i>come se...</i> pluskvamperfekt konjunktiva
III nedjelja	»Tempo libero e tecnologia« - elementi hipotetičkog perioda, konsektivnost protaze i apodoze i ostvarljivost uslova/ hipotetički period 1. tipa: odnos izvjesnosti (certezza)
IV nedjelja	»Se fossi miliardario« -- hipotetički period 2. tipa – mogućnost (possibilita')/ hipotetički period 3. tipa - onemogućenost u prošlosti (impossibilita' al passato)
V nedjelja	»Tempo liberi? Viva il computer « - poseban hipotetički period (periodo ipotetico particolare)
VI nedjelja	Posebne upotrebe priloških čestica <i>ci/ ne;</i>
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	»Come non usare il telefonino'« - »Gli inventori italiani«
IX nedjelja	»Furto agli uffizi« - kategorija glagolskog stanja (voce): aktiv/ pasiv
X nedjelja	Oblici pasiva sa glagolaima venire i andare/ pasiv sa upotrebom modalnih glagola
XI nedjelja	»Leonardo da Vinci« - si passivante – »L'arte in Italia«
XII nedjelja	Direktni/ indirektni govor: slaganje vremena , promjene vremenskih i prostornih odrednica
XIII nedjelja	»I problemi dell'Italia moderna.
XIV nedjelja	revizija pređenog gradiva i vježbe
XV nedjelja	Praktičan rad; priprema za završni ispit
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA Po završetku kursa Italijanski jezik 3b student će moći: • razlikovati strogo hierarhizovane glagolske kategorije stanja, načina i vremena, te se upoznati sa svim glagolskim načinima unutar stanja (aktivnog i pasivnog), i vremenima, koja ulaze u sastav pojedinih načina • steći potpunu sliku o binarnoj opoziciji indikativ – konjunktiv/ realno – projektovano (pretpostavka, božan, želja); i upoznati se sa perfektom konjunktiva (congiuntivo passato) • ovladati prebdućim vremenom (anteriorni futur), i njegovim odnosom sa prostim futurom te • steći osnove iz sintakse složenih rečenica, upoznati se sa odnosim parakse i hipotakse i steći opšta znanja o	

vrstama zavisnih rečenica • pravilno generisati iskaze u kojima bi bio korišćen hipotetički period 1. tipa (realna hipoteza) • savladati imperfekt koniunktiva i upoznati se sa njegovim morfološkim i sintaksičkim svojstvima (hipotetički oeriod 2. tipa – mogućnost) • ovladati pasivom, kao glagolskim načinom i pasivnom transformacijo (transformacijom aktivne rečenice u pasivnu, onda kada je to moguće i stilski opravdano) – ovladati jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje,govor, pisanje) na srednjem nivou u okviru standarda B1,propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika.
LITERATURA Osnovna literatura: 1 . S. Magnelli – T. Marin, »Progetto Italiano 2« Corso di lingua e civilta' italiane (libro dei testi), Edizioni Edilingua, Roma, 2003. ISBN 960 – 7706 -09 -9 2. S. Magnelli – T. Marin, »Progetto Italiano 2« Corso di lingua e civilta' italiane (libro degli esercizi), Edizioni Edilingua, Roma, 2003. ISBN 960 – 7706 -11 -0 Dopunska literatura: 3. Saša Moderc,"Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006 ISBN 86-908387-1-6 Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (http://e-fit.unimediterranean.net)
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Praktičan rad 25 poena – Kolokvijum I 10 poena – Kolokvijum II 10 poena – Završni ispit, do 50 poena Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena. Ocjena A B C D E Broj poena 91-100 81-90 71-80 61-70 51-60
Posebna naznaka za predmet:
Nastavnik koji je pripremio podatke: lektor Luka Cuca

ITALIJANSKI JEZIK IIIb			
OPŠTE INFORMACIJE			
Šifra predmeta:	MTS06036	Profesor:	lektor Luka Cuca
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	VI(ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	4		
RASPORED SATI			
Predavanja	Vježbe		Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)	32 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA			

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	85:20 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	10:40 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1 :20 h	21:20 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	24:00 h
Ukupno:	5:20 h	85:20 h	Ukupno:	120:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Položen ispit Italijanski jezik 2b				
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta, u ovoj fazi, je klasifikacija glagolskih načina i njima pripadajućih vremena, te funkcija koje ti načini, odnosno njihova vremena vrše i njihova pravilna upotreba ; problematika sintakse složene rečenice, paratakse i hipotakse, kao i hipotetički period prvog i drugog tipa (realnost i mogućnost); kategorija glagolskog stanja_ odnos: aktiv – pasiv; komunikacijski momenat je posvećen komuniciranju na poslu i poslovnoj etikeciji. Ovladavanje jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na srednjem nivou u okviru standarda B1, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, seminarski radovi, kolokvijumi i završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Vivere in citta' – prepoznavanje većih italijanskih gradova i upoznavanje sa njihovim osobenostima.			
II nedjelja	»Sarebbe stato meglio!« - perfekt kondicionala (condizionale perfetto) – mi tocca + inf.			
III nedjelja	» Guardi che e' vietato!« - znaci zabrane, restrikcija upotrebe određenog člana uz prisvojnu zamjenicu.			
IV nedjelja	Citta' o campagna – »Io felice solo se posso tornare a vivere a Milano«			
V nedjelja	Non mi serve ma... – »Una buona occasione« - perfekt konjunktiva (congiuntivo perfetto)			
VI nedjelja	» Il dottor Niu'« - priloška zamjenica –ci- u funkciji instrumental/* futur II – predbuduće vrijeme			
VII nedjelja	Slobodna nedelja			
VIII nedjelja	Parple, parole, parole... – načini i sredstva komunikacije/ » Un mondo che si parla per e- mail«			
IX nedjelja	»Risponde il numero«/ messaggi – neupravni govor			
X nedjelja	Invito alla lettura – »Di che parla« - veznici sa koncesivnom vrijednošću			
XI nedjelja	Per una biblioteca globale – »Un libro gratis in ogni luogo del Web ecco la bibliteca globale			
XII nedjelja	Nonni e nipoti - » A che ora torni« - implicitna vremenska rečenica izražena gerundom.			
XIII nedjelja	La famiglia cambia faccia - »La nuova famiglia«			
XIV nedjelja	revizija pređenog gradiva i vježbe			
XV nedjelja	Praktičan rad; priprema za završni ispit			
Završna nedjelja	Završni ispit			

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA Po završetku kursa **Italijanski jezik 3b** student će moći:

- razlikovati strogo hierarhizovane glagolske kategorije stanja, načina i vremena, te se upoznati sa svim glagolskim načinima unutar stanja (aktivnog i pasivnog), i vremenima, koja ulaze u sastav pojedinih načina
- steći potpunu sliku o binarnoj opoziciji indikativ – konjunktiv/ realno – projektovano (pretpostavka, bojazan, želja); i upoznati se sa perfektom konjunktiva (congiuntivo passato)
- ovladati predbudućim vremenom (anteriorni futur), i njegovim odnosom sa prostim futurom te
- steći osnove iz sintakse složenih rečenica, upoznati se sa odnosim parakse i hipotakse i steći opšta znanja o vrstama zavisnih rečenica
- pravilno generisati iskaze u kojima bi bio korišćen hipotetički period 1. tipa (realna hipoteza)
- savladati imperfekt konjunktiva i upoznati se sa njegovim morfološkim i sintaksičkim svojstvima (hipotetički period 2. tipa – mogućnost)
- ovladati pasivom, kao glagolskim načinom i pasivnom transformacijom (transformacijom aktivne rečenice u pasivnu, onda kada je to moguće i stilski opravdano)
- ovladati jezičkim vještinama (razumijevanje, čitanje, govor, pisanje) na srednjem nivou u okviru standarda B1, propisanog pravilima EU u procesu nastave stranih jezika.

LITERATURA

Osnovna literatura:

1. Maria Bali' – Luciana Ziglio, »Espresso 3« Corso di italiano (libro dello studente ed esercizi), Alma edizioni, Firenze, 2003. ISBN 88 – 86440 – 72 - 3

Dopunska literatura:

2. Saša Moderc, "Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006 ISBN 86-908387-1-6

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: | lektor Luka Cuca

MODUL 1 – MENADŽMENT U TURIZMU

MENADŽMENT DOGAĐAJA				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS06033	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević	
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	Mr Tina Novaković	
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	VI (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	3			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)		16 (1 nedjeljno)		12 (45min nedeljno)
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	64:00 h
Vježbe	1:00 h	16:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	8:00 h
Praktičan rad	0:45h	12:00		
Samostalan rad i konsultacije	1:00 h	16:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	18:00 h
Ukupno:	4:00 h	64:00 h	Ukupno:	90:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznavanjem studenata sa karakteristikama događaja, proceurama za realizaciju događaja od početne ideje do kontrole realizovanog događaja. Poznavanje mehanizama prodaje, marketinga i bezbijednosti dokom realizacije događaja. Upoznavanje sa specifičnim karakteristikama tražnje.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, praktična nastava u hotelu I ostalim objektima u kojima se realizuju događaji, kolokvijumi, domaći zadaci i seminarski radovi, studijske posjete i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra.
I nedjelja	Pristupno predavanje, uvod u menadžment događaja, definisanje osnovnih pojmova I vrsta događaja. MICE turizam uvod. Vježba Case study primjeri iz prakse događaja različite veličine I njihovih specifičnosti
II nedjelja	Koncept i dizajn događaja. Proces kreiranja I realizacije događaja. Kreativna radionica-Kreiranje događaja u skladu sa unaprijed zadatim karakteristikama- praktičan rad studenata.
III nedjelja	Zakonske odredbe prilikom organizacije događaja. Vježba, pisanje podnesaka potrebnih za organizaciju velikih događaja- praktičan rad studenata.
IV nedjelja	Marketing i promocija događaja. Vježba kreiranje marketing plana za unaprijed dodijeljen događaj- praktičan rad studenata.
V nedjelja	Upravljanje finansijama i rizicima prilikom organizacije događaja. Priprema za I kolokvijum sublimacija gradiva.
VI nedjelja	Predavanje stručnjaka iz prakse. Diskusija
VII nedjelja	Slobodna sedmica
VIII nedjelja	Planiranje događaja. Praktičan rad u hotelu u konferens sektoru sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji.
IX nedjelja	Protokol I postavljanje događaja. Praktičan rad u hotelu sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji.
X nedjelja	Ljudski resursi i vođenje prilikom organizacije događaja. Praktičan rad u hotelu sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji.
XI nedjelja	Operacija i logistika događaja. Praktičan rad u hotelu sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji
XII nedjelja	Realizacija samostalno osmišljenog događaja.
XIII nedjelja	Upravljanje masama I evakuacija. Case study evakuacija i rizične situacije na događajima. Diskusija.
XIV nedjelja	Nadzor, kontrola I evaluacija događaja. Vježba evaluacija događaja koji su se realizovali I posljednjih 6 mjeseci po izboru studenata- praktičan rad studenata.
XV nedjelja	Trendovi MICE turizma u svijetu i regionu. Vježba identifikovanje MICE trendova u Crnoj Gori. Diskusija.
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i realizuju jedan događaja, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i kreativna radionica, pohađaju praktičnu nastavu u hotelu, rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA	
Nakon završenog predmeta student će:poznavati jasno definisati osnovna obilježja MICE turizma. Poznavati proces menadžmenta događaja u turizmu u teoriji i praksi. Usvojiti koncept incentive putovanja i biti u mogućnosti da samostalno naprave program za incentive putovanje. Identifikovati trendove u MICE turizmu u Crnoj Gori. Biti u mogućnosti da učestvuju u organizaciji velikih događaja I budu dio organizacijskog tima događaja.	

LITERATURA*Osnovna:*

Lin Van Der Vagen, Brenda R.Karlos (2010): *Event management – Upravljanje događajima u turizmu, kulturi, biznisu i sportu*, MATE, Zagreb, ISBN T9788686313072

Siniša Zarić (2013): *Planiranje događaja: Principi i praksa*, Hesperia edu, Beograd ISBN 978-86-7956-060-5

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Mr Andrea Kavarić

ANIMACIJA U TURIZMU**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS06034	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	VI (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	3		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)	16 (1 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	64:00 h
Vježbe	1:00 h	16:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	8:00 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i	1 h	16:00 h	Priprema i polaganje ispita u	18:00 h

konsultacije			popravnom ispitnom roku	
Ukupno:	4:00 h	64:00 h	Ukupno:	90:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznati studente sa animacijom u turizmu kao značajnim faktorom privlačenja i zadržavanja turista na destinaciji, u hotelu, kruceru itd., kao i razjasniti koliko je turistima ugodniji boravak za vrijeme putovanja ili na destinaciji. Naalje upoznati studente sa praksom iz razvijenih zemalja po pitanju vrlo diferenciranih vidova animacije.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, kolokvijumi, domaći zadaci., prezentacije „studije slučaja“, radionice, studijske posjete i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra.			
I nedjelja	Definicija, principi I osnovni ciljevi animacije u turizmu.			
II nedjelja	Istorijski razvoj turističke animacije Vježbe: Kreativna radionica, prezentacija domaćih zadataka.			
III nedjelja	Područja i vrste animacijskih programa Vježbe: Kreativna radionica.			
IV nedjelja	Animacijski programi – činioci, sadržaj i tehnička podrška Vježbe: Debata.			
V nedjelja	Zdravstveni programi u turističkoj ponudi i animaciji Vježbe: Kreativna Radionica.			
VI nedjelja	Pokazatelji uspješnosti animacijskih programa u turizmu			
VII nedjelja	Slobodna sedmica.			
VIII nedjelja	Modeli I tehnike mjerenja zadovoljstva gosta s animacijskim programom Vježbe: Kreativna radionica.			
IX nedjelja	Preduzetništvo animacijskih programa u turizmu Vježbe: Studija slučaja.			
X nedjelja	Komuniciranje u turističkoj animaciji Vježbe: Debata.			
XI nedjelja	Osobine animatora u turističkoj animaciji Vježbe: Prezentiranje komunikacijskih sposobnosti.			
XII nedjelja	Osnove marketinga u turističkoj animaciji Vježbe: Radionica.			
XIII nedjelja	„In house“ predavanje			
XIV nedjelja	Kreativna radionica- prezentacija projekta			
XV nedjelja	Obnova gradiva, priprema za završni ispit.			
Završna nedjelja	Završni ispit.			
OBAVEZE STUDENATA				
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, imaju praktičnu nastavu u hotelu/ restoranu, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.				
ISHODI UČENJA				
Po završetku predmeta Animacija u turizmu, student će biti osposobljen da:				
• prepozna teorijske postavke animacije u turizmu				

- definiše i opiše različite i specifične animacione forme
- **da analizira i kritički komentariše animacijske programe**
- da sačini nedeljni animacijski program animativno prezentiraju turističku destinaciju po izboru
- izradi animacijski plakat usmjeren na određene ciljne grupe
- samostalno demonstrira stečena znanja i vještine, kroz organizaciju programa i događaja

LITERATURA

- Cerović, Z. (2008). *Animacija u turizmu*. Sveučilište u Rijeci, Fakultet za turistički i hotelski menadžment, Opatija ISBN 978-953-6198-60-3
- Horvat, B. (2003). *Animacija u turizmu*, Ekonomski fakultet Zagreb
- Finger, C., Gayler, B. (2003.) *Animation im Urlaub – Studie für Planer und Praktiker*, Starnberg ISBN 978-3486273632

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje
(<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Student je u obavezi da uspješno položi (preko 50%) prvi i drugi kolokvijum, i dobije prelaznu ocjenu na završnom ispitu. Poseban akcenat se stavlja na praktične vježbe vježbe, gdje studenti vježbaju animacijske nastupe. U toku semestra studentima će biti obezbjeđena praksu jednom od hotel/restorana, sa kojima Fakultet za turizam ima ugovor o saradnji.

Posebna naznaka za predmet: -

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof. dr Silvana Đurašević

MODUL 2 – MENADŽMENT U HOTELIJERSTVU

F&B MENAŽMENT				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS06035	Profesor:	Doc. dr Ana Stranjančević	
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	Mr Andrea Kavarić	
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru	
Semestar:	VI (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	3			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)		16 (1 nedjeljno)		12 (45 min)
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2:00 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	64:00h
Vježbe	1:00 h	16:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	8:00h
Praktičan rad	0:45h	12:00		
Samostalan rad i konsultacije	1:00 h	16:00h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	18:00 h
Ukupno:	4:00 h	64:00h	Ukupno:	90:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Upoznavanje studenata sa opisom posla F&B menadžera, operacijama i procedurama koje se sprovode u F&B menadžentu. Detaljno upoznavanje i primjena HACCP i HALAL standarda u hotelskom i restoranskom poslovanju. Poznavanje pravila i procedura nabavke u ugostiteljskom objektu i evaluacije i evidencija potrošnje natsale u F&B sektoru. Praktična primjena svih navedenih segmenata i specifičnosti poslovanja u F&B sektoru.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, praktična nastava u hotelu, kolokvijumi, domaći zadaci i seminarski radovi, studijske posjete i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra.
I nedjelja	Uvod u F&B menadžment, osnovne postavke menadžmenta hrane i pića, definisanje osnovnih pojmova . Vježba Case study menadžment hrane i pića u međunarodnim hotelskim lancima. Diskusija.
II nedjelja	Menadžment restorana, vrste restorana i njihove specifičnosti. Kreativna radionica-analiza postojećih restorana u Crnoj Gori i davanje smjernica za poboljšanje njihovih performansi na tržištu- praktičan rad studenata.
III nedjelja	Ugovori u F&B sektoru i način njihove realizacija. Organizacija realizacije ugovorenih aranžmana. Služna kateringa. Vježba, simulacija ugovaranja posla, kreiranje ugovora i realizacije ugovorenih aranžmana- praktičan rad studenata.
IV nedjelja	Razvoj F&B sektora, osnovne postavke. Vježba kreiranje F&B sektora u hotelu prema unaprijed zadatim karakteristikama- praktičan rad studenata.
V nedjelja	Meni, vrste menija, načini njihove pripreme i organizacije, postavljanje cijena i kvaliteta, primanje porudžbina, skladištenje namjernica. Priprema za I kolokvijum sublimacija gradiva.
VI nedjelja	Miksologija pića, teorijsko upoznavanje sa vrstama i karakteristikama alkoholnih i bezalkoholnih pića. Praktična vježba miksologije pića u ugostiteljskom objektu
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Pripremanje I poslužnje obroka. Praktičan rad u hotelu u konferens sektoru sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji.
IX nedjelja	Kontrola potrošnje hrane i pića. Praktičan rad u hotelu sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji.
X nedjelja	Ljuskni resursi u F&B sektoru. Praktičan rad u hotelu sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji.
XI nedjelja	Marketing hrane i pića. Praktičan rad u hotelu sa kojim Fakultet ima potpisan ugovor o saradnji.
XII nedjelja	Prezentacija samostalno osmišljenog koncepta restorana, organizacije F&B sektora i menija restorana.
XIII nedjelja	Upravljanje kvalitetom u sektoru hrane i pića. Upoznavanje sa sigurnosnim standardima u F&B sektoru, HACCP i HALAL. Diskusija.
XIV nedjelja	Implementacija HACCP i HALAL standarda u ugostiteljskom objektu. Praktična vježba i upoznavanje sa dokumentacijom koja se koristi prilikom implementacije navedenih standarda.
XV nedjelja	Trendovi u sektoru hrane i pića u svijetu. Vježba identifikovanje F&B trendova u Crnoj Gori. Diskusija.
Završna nedjelja	Završni ispit.

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i realizuju jedan događaja, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i kreativna radionica, pohađaju praktičnu nastavu u hotelu, rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

znanja, vještine i kompetencije. Nakon završenog kursa F&B menadžment student će moći da uspješno koristi pojmove pojmove u F&B menadžmentu, u mogućnosti je da uz asistenciju rukovodi restoranom, postavi restoranski meni, poznaje ugovore u F&B menadžmentu. Samostalno nadgleda pripremu i poslužnje obroka, sa finansijskim menadžerom uspješno kontroliše troškove u F&B sektoru. Uz pomoć HR menadžera da uspješno upravlja kadrovskom politikom u sektoru, da samostalno primjenjuje i evaluira standarde kvaliteta u sektoru, identifikuje trendove i inicira promjene.

LITERATURA

Osnovna:

Bernar Davis, Andrew Lockwood, Peter Alcott and Ioannis Pantelidis, (2012), „Food and beverage management“, Routledge, Abingdon, Ujedinjeno Kraljevstvo, ISBN 978-0-08-096671-7

Dopunska literatura:

John Cousins, David Graham (2016), „Food and Beverage Management: For the Hospitality, Tourism and Event Industries“, Goodfellow Publishers, Ujedinjeno Kraljevstvo, ISBN 1910158720

Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet: Nema

Nastavnik koji je pripremio podatke: Mr Andrea Kavarić

OSNOVI NUTRICIONIZMA I DIJETETIKE

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS06036	Profesor:	Prof. dr Mirko Šaranović
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija
Semestar:	VI (ljetnji)	Studijski program:	Akademske studije: Osnovne studije, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu
ECTS/CSPK:	3		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktičan rad
32 (2 nedjeljno)	16 (1 nedjeljno)	25%

OPTEREĆENJE STUDENATA

	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	2	32	Broj sati za nastavu i završni ispit:	64:00
Vježbe	1	16	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	8:00
Praktičan rad	25%	25%		

Samostalan rad i konsultacije	1:00	16:00	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	18:00
Ukupno:	4:00	64:00	Ukupno:	90:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Oposobljavanje studenata da razumeju pojam, značaj i ulogu zdrave ishrane ,da znaju razliku i samostalno prave dnevni plan ishrane za različite kategorije turističke populacije kao i osobe obole od različitih hroničnih bolesti a koje su potencijalni korisnici turističkih usluga u sklopu zdravstvenog turizma , odnosno tokom rehabilitacije				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, rasprave, debate, završni ispit. Konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra.			
I nedjelja	Predavanje:Hranljive materije u ljudskoj ishrani Vrste i uloga hranljivih materija Ugljeni hidrati u ljudskoj ishrani Masti u ljudskoj ishrani Belančevine u ljudskoj ishrani Varenje i apsorbcija hranljivih materija Varenje i apsorbcija ugljenih hidrata Varenje i apsorbcija masti Varenje i apsorbcija belančevina Metabolizam hranljivih materija Metabolizam masti Metabolizam ugljenih hidrata Metabolizam belančevian .			
II nedjelja	Predavanje: Vitamini u ljudskoj ishrani Fizičko hemijske karakteristike vitamina Apsorbcija i transport vitamina Uloga vitamina u ljudskom organizmu Potrebe i izvori vitamina Liposolubilni vitamini pojam i značaj Vitamin A ,fizičko hemijske karakteristike apsorbcija i transport vitamina A ,Osnovne uloge vitamina A u ljudskom organizmu Potrebe i izvori vitamina A Vitamin D Fizičko hemijske karakteristike vitamina D Apsorbcija i tarsnport vitamina D Uloge vitamina D u ljudskom organizmu Potrebe i izvori vitamina D Vitamin E Fizičko hemijske karakteristike apsorbcija i transport vitamina E Uloge vitamina E u ljudskom organizmu Potrebe i izvori vitamina E Vitamin K Fizičko hemijske karakteristike vitamina K Apsorbcija i transport vitamina K Uloge vitamina K u ljudskom organizmu Potrebe i izvori vitamina K			
III nedjelja	Predavanje:Hirdosolubilni vitamini Vitamin C Fizičko hemijske karakteristike vitamina C Apsorbcija i transport vitamina C Uloge vitamina C Potrebe i izvori vitamina C Tiamin Fizičko hemijske karakteristike tiamina Apsorbcija i transport tiamina Uloge Tiamina Potrebe i izvori tiamina Riboflavin Fizičko hemijske karakteristike riboflavian Apsorbcija i tarsnport riboflavina Uloge riboflavina u ljudskom organizmu Potrebe i izvori riboflavina Apsorbcija itransport riboflavina Uloge riboflavina u ljudskom organizmu Niacin Fizičko hemijske karakteristike Olge niacina u ljudskom organizmu Potrebe i izvori niacina Pridoksin Fizičko hemijske karakeristike piridoksina Apsorbcija i transport Pantotenska kiselina Fizičko hemijske karakteristike Fizčko hemijske karakteristike Potrebe i izvori pantotenske kiseline Biotin u ljudskom organizmu Uloga biotina u ljudskom organizmu Potrebe i izvori Folati Fizičko hemijske karekteristike Uloge folne kiseline Potrebe i izvori folne kiseline Kobalamin Fizičko hemijske karakteristike Apsorbcija i transport Uloge vitamina B12 Potrebe i izvori vitamina B 12.			
IV nedjelja	Predavanje: Minerali u ljudskoj ishrani Kalsifikacija minerala Uloge minerala u ljudskom organizmu Glavni minerali Kalcijum Uloge u ljudskom organizmu ,potrebe i izvori Fosfor Uloge u ljudskom organizmu ,potrebe i izvori Natrijum Uloge u ljudskom organizmu potrebe i izvori natrijuma Kalijum Uloge u ljudskom organizmu ,potrebe i izvori Magnezijum Uloge u ljudskom organizmu ,potebe i izvori Hlor uloge u ljudskom organizmu potrebe i izvori Sumpor Uloge u ljudskom organizmu Izvori i potrebe			

V nedjelja	Predavanje: Oligoelementi u ljudskom organizmu Gvoždje Uloge, izvori, potrebe i metabolizam Jod
VI nedjelja	Uloga u ljudskom organizmu izvori i potrebe Cink , uloga izvori i potrebe Selen Uloge , potrebe i izvori Selen Voda u ljudskoj ishrani
VII nedjelja	SLOBODNA SEDMICA
VIII nedjelja	Predavanje: Energetski metabolizam Regulacija unosa hrane Stvaranje Energije u organizmu ročna stanja uhranjenosti Potrošnja energije u ljudskom organizmu Merenje energetskog prometa u organizmu Određivanje ukupnih energetskih potreba Intenzitet bazalnog metabolizma Energetski efekat hrane Energetski efekat fizičke aktivnosti Poremećaji energetske ravnoteže Gojaznost Pothranjenost Planiranje i sastavljanje dnevnog obroka .
IX nedjelja	Predavanje Ishrana u periodu rasta i razvoja Nutritivne potrebe u pojedinim periodima rasta i razvoja Energetske potrebe Potrebe za unosom proteina Potrebe za unosom vode Potrebe za unosom minerala Potrebe za unosom vitamina Specifičnosti potreba u pojedinim periodima rasta i razvoja Ishrana deteta i ovorodjenčeta Ishrana trudnica i dojilja
X nedjelja	Predavanje: Vegetarijanska ishrana Istorijat uloga i značaj Različiti tipovi vegetarijanske ishrane Prednosti vegetarijanske ishrane Problemi koji se mogu javiti tokom vegetarijanske ishrane .
XI nedjelja	Predavanje: Ishrana sportista Masti u ishrani sportista Belančevine u ishrani sportista Uglejni hidrati u ishrani sportista Značaj vode u ishrani sportista Značaj minerala u ishrani sportista Izrada plana dnevnog obroka za različite grupe sportista odnosno osoba koje se bave anaerobnim vežbanjem
XII nedjelja	Potrebe u ljudskoj ishrani Priemna antioksidanasa u veštačkim oblicima Vitamini minerali i začinske biljke kao antioksidansi Smrtonosna ravnoteža
XIII nedjelja	.Predavanje Zdravstveni turizam uloga , značaj i potencijali Ishrana osoba obolelih od različitih hroničnih bolesti koje su uključene u različite vrste rehabilitacionih tretmana Ishrana kardiovaskularnih bolesnika Ishrana dijabetičara Ishrana osoba koje su obbolele od različitih vrsta bolesti gastrointestinalnog trakta . Ishrana obolelih od bolesti bubrega Ishrana obolelih od bolesti koštano mišićnog sistema
XIV nedjelja	Predavanje osnovni principi zdravog života Osam odlučujućih faktora Novi pogledi na ishranu snažno oslonjeni na tradiciju tajne zdravih naroda Osnovni arzozi za promenu stila života Uravnotežena ishrana Piramida uravnotežene ishrane Medietranski režim ishrane
XV nedjelja	Predavanje: Antioksidansi Pojam antioksidansa Uloga i značaj u Ljudskoj ishrani Izvori antioksidansa
Završna nedjelja	Završni ispit

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jedan seminarski rad, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka i seminarskih radova (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Po završetku predmeta Osnovi nutricionizma I dijetetike, student će biti osposobljen da:

- Analizira različite ponude hrane po nutritivnoj vrijednosti
- Na osnovu praktičnog i teorijskog znanja da primjenjuje pojedine standarde u hotelijerstvu
- Da poznaje osnovna načela analize i kontrole hrane, principe pravilne prehrane i zaštite hrane od kvarenja

- Kreira menije u skladu sa specifičnim zahtjevima turističke tražnje u ishrani

LITERATURA

Osnovna literatura

M Rosić I Andjelković G Rosić Osnovni principi nutricionizma i dijetetike Medicinski fakultet Univerziteta u Kragujevcu Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu Fakultet za turistički i hotelski menadžment –Beograd 2003, ISBN: 86-84277-11-2

Dopunska literatura:

Rodwell Williams et al Essentials of nutrition and diet therapy Mosby Ed 7 th St Luis Baltimore BostonChicago New York Philadelphia London Milan Sydney Tokyo Toronto 1999 .

Nastavni materijali i izabrani naučni radovi dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Praktičan rad 25 poena
- Kolokvijum I 10 poena
- Kolokvijum II 10 poena
- Završni ispit, do 50 poena

Za prelaznu ocjenu student je u obavezi da realizuje preko 50 poena.

Ocjena	A	B	C	D	E
Broj poena	91-100	81-90	71-80	61-70	51-60

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof. dr Mirko Šaranović