

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	0	I	3	3	25%	6
MTS0102	Menadžment usluga I kvaliteta	0	I	3	3	25%	6
MTS0103	Socijalna psihologija u turizmu	0	I	3	2	25%	5
MTS0104	Poslovne komunikacije u turizmu	0	I	2	3	25%	5
MTS0105	Engleski jezik Ia	0	I	2	2	25%	4
MTS0106	Italijanski jezik Ia	0	I	2	2	25%	4
MTS0207	Ekonomika turizma	0	II	3	3	25%	6
MTS0208	Uvod u marketing	0	II	3	3	25%	6
MTS0209	Turističke regije svijeta	0	II	3	2	25%	5
MTS02010	Kvantitativne metode	0	II	2	3	25%	5
MTS02011	Engleski jezik Ib	0	II	2	2	25%	4
MTS02012	Italijanski jezik Ib	0	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	0	III	3	3	25%	6
MTS03014	Menadžment turističkih destinacija	0	III	3	3	25%	6
MTS03015	Turistička geografija Crne Gore	0	III	3	2	25%	5
MTS03016	Tematski turizam	0	III	3	2	25%	5
MTS03017	Engleski jezik IIa	0	III	2	2	25%	4

MTS03018	Italijanski jezik IIa	0	III	2	2	25%	4
MTS04019	Poslovanje turističkih agencija I organizatora putovanja	0	IV	3	3	25%	6
MTS04020	Menadžment prodaje u hotelijerstvu	0	IV	3	3	25%	6
MTS04021	Poslovno pravo u turizmu i hotelijerstvu	0	IV	3	2	25%	5
MTS04022	Digitalne kompetencije u turizmu i hotelijerstvu	0	IV	2	3	25%	5
MTS04023	Engleski jezik IIb	0	IV	2	2	25%	4
MTS04024	Italijanski jezik IIb	0	IV	2	2	25%	4
UKUPNO				31	29	25%	60

TREĆA GODINA							
Šifrapredmeta	Naziv predmeta	Stauspredmeta (O-obavezan -izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTS05025	Hotelski menadžment	0	V	3	3	25%	6
MTS05026	Finansijsko računovodstvo u turizmu	0	V	3	3	25%	6
MTS05027	Liderstvo i razvoj međuljudskih odnosa	0	V	3	2	25%	5
MTS05028	Marketing u turizmu	0	V	3	2	25%	5
MTS05029	Engleski jezik IIIa	0	V	2	2	25%	4
MTS05030	Italijanski jezik IIIa	0	V	2	2	25%	4
MTS06031	Strateški menadžment u turizmu	0	VI	3	3	25%	6
MTS06032	Preduzetništvo i menadžment inovacija	0	VI	2	3	25%	5
	Modul	I	VI	5	3	25%	6
MTS06037	Engleski jezik IIIb	0	VI	2	2	25%	4

MTS06038	Italijanski jezik IIIb	0	VI	2	2	25%	4
	Završni rad	0	VI				5
UKUPNO				35	30	25%	60
MODUL 1 - MENADŽMENT U TURIZMU							
Šifra predmeta	Naziv predmeta	Staus predmeta (O-obavezan I-izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTS06033	Menadžment događaja	0	VI	2	1	25%	3
MTS06034	Animacija u turizmu	0	VI	2	1	25%	3
UKUPNO				5	3	25%	6
MODUL 2 - MENADŽMENT U HOTELIJERSTVU							
Šifra predmeta	Naziv predmeta	Staus predmeta (O-obavezan I-izborni)	Semestar	Broj časova			ECTS
				P	V	PRAKSA	
MTS06035	F&B menadžment	0	VI	2	1	25%	3
MTS06036	Osnovi nutricionizma I dijetetike	0	VI	2	1	25%	3
UKUPNO				5	3	25%	6

INFORMACIONE LISTE

OSNOVNE STUDIJE

I godina

OSNOVE EKONOMIJE				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS0101	Profesor:	Prof. dr Radislav Jovović Dr Zarija Pejović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Dr Ivana Vukčević	
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
45 (3 nedjeljno)		30 (2 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3	45	Broj sati za nastavu i završni ispit:	75:00
Vježbe	2	30	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	8:00
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	2:00	32:00	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	53:00
Ukupno:	7:00	107:00	Ukupno:	136:00 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 - Razmišljati kao ekonomista			

II nedjelja	Međuzavisnost i koristi od trgovine
III nedjelja	Tržišni zakoni ponude i tražnje
IV nedjelja	Elastičnost ponude i tražnje i njena primjena
V nedjelja	Ponuda, tražnja i politika Vlade
VI nedjelja	Kolokvijum
VII nedjelja	Potrošači, proizvođači i efikasnost tržišta. Trošak oporezivanja,
VIII nedjelja	međunarodna trgovina
IX nedjelja	Eksterni efekti, javna dobra i zajednički resursi, poreski sistem
X nedjelja	Troškovi proizvodnje, preduzeća na konkurentnim tržištima.
XI nedjelja	Tržište faktora proizvodnje. Zarada, dohodovna nejednakost i siromaštvo
XII nedjelja	Kolokvijum
XIII nedjelja	Bruto društveni proizvod i privredni rast
XIV nedjelja	Štednja, investicije i finansijski sistem. Monetarni sistem i inflacija
XV nedjelja	Završna sedmica nastave (slobodna sedmica)
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 • Osnovna literatura: 1. „<i>Ekonomija</i>“. Mankju. Tejlor. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu. 2016. • Pomoćna literatura: 1. „Principi ekonomije“ Mankju. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, 2013. 2. „<i>Ekonomija: uputstvo za upotrebu</i>“. Ha Dzun Čang. Mali vrt. Beograd. 2019.	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)	

– 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 Zarija Pejović		

MENADŽMENT USLUGA I KVALITETA				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS0102	Profesor:	Prof. dr Ana Stranjančević	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:		
Godina:	1.	Konsultacije	Ponedjeljkom u 10:00 h i (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, konsultacije i završni ispit.

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvod u predmet
II nedjelja	System pristupa menadžmentu
III nedjelja	Vrste Sistema I ciljevi menadžment
IV nedjelja	Procesi menadžmenta usluga 1 -Osnovne osobine usluga I Planiranje,
V nedjelja	Procesi menadžmenta usluga2 – Organizovanje - Kontrola
VI nedjelja	Procesi menadžmenta – Kvalitet – Liderstvo
VII nedjelja	Slobodna sedmica
VIII nedjelja	Standardizacija I Metrologija
IX nedjelja	Standardi kvaliteta I Sistem menadžmenta kvaliteta - QMS
X nedjelja	Model zasnovan na kvalitetu QMS,
XI nedjelja	System menadžmenta životnom sredinom - EMS
XII nedjelja	System menadžmenta bezbednošću I zaštitom zdravlja na radu - OHSAS
XIII nedjelja	Sistem menadžmenta bezbednošću hrane - HACCP
XIV nedjelja	Menadžment kvaliteta usluga – Procesni moduli
XV nedjelja	Studije 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 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.Milan J. Perović, Zdravko Krivokapić: MENADŽMENT KVALITETOM USLUGA, Pobjeda a.d., Podgorica, 2007.

2.David Petrović, Menadžment kvalitetom usluga, Herceg Novi, 2012.

3. Tripko Draganić, SKRIPTA (predavanja), Podgorica, 2020.

4. Milenko Heleta, Menadžment kvaliteta, Univerzitet SINGIDUNUM, Beograd, 2010.

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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

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 Tripko Draganić

SOCIJALNA PSIHOLOGIJA U TURIZMU

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS03	Profesor:	Prof. dr Silvana Djurašević
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	mr Marija Nikolić
Godina:	1.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Turistički i hotelski menadžment
ECTS/CSPK:	5		

RASPORED SATI

Predavanja	Vježbe	Praktična nastava
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
Praktična nastava	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	118:40 h	Ukupno:	150:00 h

OPIS PREDMETA	
Uslovljenost drugim predmetima: Nema	
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj predmeta jeste osposobiti studente da opišu pojam i predmet socijalne psihologije, sociologije i njihovog odnosa. Takodje jedan od glavnih ciljeva jeste da nauče šta su društvene grupe, društvene promjene, društvena svijest i društvene pojave. Cilj je i da studenti da imaju saznanja o ličnosti, emocijama, frustracijama, konfliktima, motivaciji u turizmu, da student nauče osnove komunikacije,osnove saznanjnih procesa, kao i o slobodnom vremenu u turizmu i sociopsihološkim aspektima turističkog ponašanja.	
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, praktična nastava, 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	Praktična nastava – Posjeta NVO organizaciji koja se zalaže za zaštitu ljudskih prava (NVO Progres Forum LGBTQ, NVO Sigurna ženska kuća)
VI nedjelja	I kolokvijum
VII nedjelja	Praktična nastava – gostujuće predavanje
VIII nedjelja	Ličnost u turizmu
IX nedjelja	Emocije ,frustracije i konflikti
X nedjelja	Motivacija i aktivnost
XI nedjelja	Komunikacija u turizmu
XII nedjelja	II kolokvijum
XIII nedjelja	Saznajni procesi i njihova veza sa turizmom
XIV nedjelja	Sociopsihološki aspekti turističkog ponašanja
XV nedjelja	Slobodno vrijeme 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 student će moći da: – Opisuje odnos sociologije i socijalne psihologije; – Analizira društvene grupe, društvene promjene i oblike društvene svijesti; – Opisuje specifične emocije, frustracije i konflikte u turizmu; – Prepoznaje različite oblike društvene svijesti, ličnosti i motivacije i primjenjuje ih u turizmu; – Analizira sociopsihološke aspekte turističkog ponašanja	

LITERATURA

Rot N. „Osnovi socijalne psihologije“, Zavod za udzbenike, Beograd, 2010
 Popovic.S., Krivokapić D. „Socijalna psihologija turizma“, Skripta, 2014.

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

Student je u obavezi da uspješno položi (preko 50%) prvi i drugi kolokvijum, prisustvuje predavanjima i vježbama, da se individualno praktično obuči i dobije prelaznu ocjenu na završnom ispitu.

Posebna naznaka za predmet: Nema

Nastavnik koji je pripremio podatke: Mr Marija Nikolić

POSLOVNA KOMUNIKACIJA U TURIZMU**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS0104	Profesor:	Prof. dr Ana Stranjančević
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Tina Novaković
Godina:	1.	Konsultacije:	Ponedjeljkom u 10: 00 h i (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 poštovanje pravila verbalne i neverbalne komunikacije. Upoznavanje sa poslovnim bontonom i etikom. Poznavanje i vladanje vještinama debatanja i pregovaranja kao i javne prezentacije.

Metod nastave i savladanja gradiva:

Predavanja, vježbe, izrada seminarских radova, slučajevi iz prakse, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit, konsultacije.

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)

Pripremne nedjelje	Priprema i upis semestra
I nedjelja	1.pred. Uvod: Osnovi komunikologije, počeci i razvoj poslovne komunikacije;
II nedjelja	2.pred. Verbalna i neverbalna komunikacija, istorijski presjek, misao, zvuk i jezik;
III nedjelja	3.pred. Odnosi sa javnošću, kao i sve specifičnosti i oblici komuniciranja i prenošenja poruka. Ova oblast posljednjih godina predstavlja najznačajnije područje istraživanja.
IV nedjelja	4.pred. Poslovni sastanci, su posebni sastanci koji imaju svoju izazovnu slojevitost, ogledanu u susretima sa strankama, klijentima, poslovnim partnerima i sl.
V nedjelja	5. pred. Prezentacija, je specifičan oblik propagandne aktivnosti. Ona podrazumijeva različite vrste nastupanja, kao što su: predstavljanje ličnosti, programa kompanija, turističkih atrakcija, i dr.
VI nedjelja	I Kolokvijum
VII nedjelja	6.pred. Konferencije, predstavljaju ljudi iz iste svere jedne djelatnosti. Na konferencijama učestvuju izabrani i najbolji delegati, koji će na najbolji način zastupati sviju organizaciju.
VIII nedjelja	7.pred. Pregovaranje, je veoma složen procesi oblik komunikacije. Koje se sastoji od dogovaranja, sučeljavanja, sukobljavanja, ubjeđivanja, sporazumijevanja i sl.
IX nedjelja	8. pred. Liderstvo, i što znači biti lider u jednoj oblasti, kao i druge specifičnosti...
X nedjelja	II Kolokvijum
XI nedjelja	9.pred. Metode nastupanja u medijima, kao i tehnika u ovoj oblasti...
XII nedjelja	10.pred. Promotivne aktivnosti i tehnike, odabir marketihga, i dr.
XIII nedjelja	11.pred. Uvod u poslovni bonton, ponašanje u poslovnoj komunikaciji, maniri, odabir, postupak i dr.
XIV nedjelja	12.pred. Protokol, poslovni moral, odijevane, organizovanje svečanost i dr...
XV nedjelja	13.pred. Poslovna putovanja,
XVII-XXI nedjelja	Završni ispit Ovjera semestra i upis ocjena Dopunska nastava i popravni ispiti Ovjera semestra i upis ocjena Dopunska nastava i popravni ispitni rok

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 ponašanja i pravilnog odijevanja u poslovnoj praksi, primjena pravila protokola i preseansa 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. Markovic, M., *Poslovna komunikacija*, 3.izdanje, Marketing CLIO, Beograd, 2008, ISBN 978-86-7102-276-7
2. Fox, R., *Poslovna komunikacija*, 2. izdanje, CIP, Zagreb, 2006., ISBN 953-169-129-0
3. Draganić, T., *Skripta – Predavanja*, Podgorica, 2020.

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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- 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 Tripko Draganić

ENGLESKI JEZIK Ia

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS0105	Profesor:	Doc. dr Tanja Bakić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	1.	Konsultacije:	Po rasporedu i dogovoru
Semestar:	I (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	1:30 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	100:00 h

Vježbe	1:30 h	32:00 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	46:00 h
Ukupno:	5:00 h	96:00 h	Ukupno:	162:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj ovog predmeta je da unaprijedi studentske vještine čitanja, pisanja, slušanja i govora u kontekstu engleskog jezika za posebne namjene (engleski za turizam) na nivou nižeg srednjeg do srednjeg B1 nivoa zajedničkog evropskog referentnog okvira za jezike.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, domaći zadaci, prezentacije i praktični rad				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Preparation for a new semester and registration for the semester			
I nedjelja	Unit 1: World Tourism: Vocabulary: Tourism statistics; dates and times, Grammar: Present Simple and Present Simple Continuous			
II nedjelja	Unit 1: World Tourism: Professional skills: Checking and confirming details, Case study: Make the right booking			
III nedjelja	Unit 2: Jobs in Tourism: Vocabulary: Qualities and skills; Tourism jobs and sectors Writing: Covering Letter			
IV nedjelja	Unit 3: Visitor Centres: Grammar: Comparative and superlative forms, Vocabulary: Adjectives, Numbers in enquiries			
V nedjelja	Unit 3: Visitor Centres: Speaking: Dealing with enquiries, Case study: Improve a service			
VI nedjelja	First Midterm test			
VII nedjelja	Unit 4: Package Tours: Grammar: Past Simple Tense; Vocabulary: Cultural Heritage			
VIII nedjelja	Unit 4: Package Tours: Professional skills: Planning city tours, Case study: Design a package			
IX nedjelja	Unit 5: Hotels: Grammar: Modal verbs, Vocabulary: Hotel services and facilities, Hotel trends, Hotel charges			
X nedjelja	Unit 5: Hotels: Professional skills: Dealing with complaints, Case study: Make a good hotel great			
XI nedjelja	Students presentations on given topics (practical work)			
XII nedjelja	Students presentations on given topics (practical work)			
XIII nedjelja	Second Midterm test			
XIV nedjelja	Preparation for the final exam			
XV nedjelja	Free week			
Završna nedjelja	Final exam			
OBAVEZE STUDENATA				

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju prezentaciju na zadatu temu, idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Po završetku predmeta **Engleski jezik Ia** student će biti osposobljen da:

- Komunicira na nivou B1 u različitim poslovnim okruženjima;
- Koristi stručnu terminologiju iz oblasti turizma u različitim komunikativnim postavkama
- Popuni prijavu za posao
- Piše poslovna pisama i propratno pismo uz CV
- Razgovara o različitim poslovnim i turističkim zanimanjima i načinima zapošljavanja
- Aplikira za posao u oblasti turizma

LITERATURA

1. Dubicka, I and O'Keeffe, M. (2013). English for International Tourism, Pre- intermediate Course Book. Pearson Education Limited. England.
2. Dubicka, I and O'Keeffe, M. (2013). English for International Tourism, Pre- intermediate Work Book. Pearson Education Limited. England.
3. Cambridge Dictionary Online: www.dictionary.cambridge.org (with pronunciation)

4. Cambridge Business English Dictionary: <http://www.dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/>

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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

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 drže prezentaciju na zadatu temu iz oblasti turizma.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Doc. dr Tamara Jovović

ITALIJANSKI JEZIK Ia

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS0106	Profesor:	Luka Cuca, lektor
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. Naglasak je stavljen na realne situacije, a pružena je mogućnost kombinovanja i obogaćivanja, te raznovrsne primjene najčešćih komunikacijskih šablona, kao neodvojivog elementa svakodnevne 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« predstavljanje i pozdravljanje/ pomoćni glagoli <i>essere, avere</i> i glagol <i>chiamarsi</i> Kolektivna obuka: obraćanje i predstavljanje u dijaloškoj formi			
III nedjelja	»E Lei, di dov'e'? – rod imenica i pridjeva, persiranje (Lei), države i nacije. Brojevi 1-20 Kolektivna obuka: traženje i pružanje informacija numeričke prirode u dijaloškoj formi.			
IV nedjelja	»Ion e gli altri« Upoznavanje i predstavljanje, izražavanje stanja i raspoloženja, glagol <i>stare</i> . Kolektivna obuka: traženje i pružanje informacija o stanju i raspoloženju u dijaloškoj formi			
V nedjelja	»Faccio la segretaria određeni i neodređeni član, imenice koje označavaju nacionalnost i profesiju. Kolektivna obuka: traženje i pružanje informacija o državama, glavnim gradovima, prijeklu i mjestu dolaska ili destinaciji			
VI nedjelja	Prezent glagola 1. konjugacije (-are), glagoli <i>essere</i> i <i>fare</i> .			
VII nedjelja	Slobodna nedelja			
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 giocare, dormire/ nepravilni glagoli andare i leggere
XII nedjelja	Che cosa fai la settimana – dani u sedmici/ L'italiano per studenti - iznošenje ličnih podataka
XIII nedjelja	»Le piace...« izražavanje stava/ glagol piacere; učtivo obraćanje - Lei/ nenaglašene i naglašene lične zamjenice
XIV nedjelja	Revizija pređenog materijal, vježbe.
XV nedjelja	Gostujući predavač
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 sertifikaciju 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 – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)	
Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	lektor Luka Cuca

EKONOMIKA TURIZMA				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS0207	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Tina Novaković	
Godina:	1.	Konsultacije:	Po rasporedu i 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, studijske 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	Turističko tržište.
VIII nedjelja	Istraživanje turističkog tržišta.
IX nedjelja	Turistička propaganda.
X nedjelja	Karakteristike razvoja međunarodnog turizma u svijetu
XI nedjelja	Položaj i perspektive Evrope u međunarodnom turizmu
XII nedjelja	Razvoj I turistička politika nekih razvijenih turističkih zemalja Evrope
XIII nedjelja	Karakteristike razvoja turizma i turističke politike Crne Gore.
XIV nedjelja	In house trening
XV nedjelja	Slobodna nedjelja
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 uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena

Student je u obavezi da uspešno 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 i stiču vještine (turističke organizacije, hoteli, restorani, turističke agencije). U skladu sa ugovorima sa partnerskim kompanijama

fakulteta, studeti obavljaju praksu u hotelu, tokom mjeseca novembra i decembra, obzirom da se predmet Hotelski menadžment sluša u zimskom semestru.	
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 Danka Stijepović	
Godina:	1.	Konsultacije:	Shodno objavljenom rasporedu	
Semestar:	II (ljetnji)	Studijski program:	Osnovne studije: Menadžment u turizmu i hotelijerstvu; moduli 1 i 2: Menadžment u turizmu, Menadžment u hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktični rad
3		3		25%
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
Praktičan rad	25%	25%		
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 informacijski sistemi. Marketing informacijski 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	Strategija formiranja cijena. Cijene - pojam, načini formiranja. Upravljanje promjenama cijena. Cjenovne strategije. Etička pitanja cjenovne politike. Kreativna radionica - prezentacija domaćih zadataka.
XI nedjelja	Priprema Kolokvijuma II, Kolokvijum II
XII nedjelja	Menadžment distribucije. Kanali marketinga. Struktura kanala marketinga. Fizička distribucija. Lična prodaja. Menadžment prodaje. Kreativna radionica -prezentacija domaćih zadataka.
XIII nedjelja	Integrirane marketing komunikacije - tehnike masovnih komunikacija. Pojam i značenje integriranih marketing komunikacija. Proces marketing komunikacija. Faze u razvoju kampanje integriranih marketing komunikacija. Masovne komunikacije - tehnike. Kreativna radionica - debata.
XIV nedjelja	Integrirane marketing komunikacije - tehnike tehnike direktnih i online komunikacija. Direktni marketing. Online komunikacije. Web dizajn. Optimizacija pretraživača. Marketing sadržaja. Online oglašavanje. Mobilni marketing. Upravljanje i evaluacija online kampanje. Praktičan rad: Prezentacija seminarskih radova sa rezultatima marketing istraživanja.
XV nedjelja	Slobodna sedmica
Završna nedjelja	<i>Završni ispit</i>
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 istraživačkog 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; • Primijeniti marketing u poslovnoj praksi; • Osmisliti, organizovati i realizovati marketing programe	
LITERATURA Osnovna literatura: 1. Jobber, D., Fahy, J.(2022). <i>Foundations of marketing</i>, 7th ed. London: McGraw Hill Education. ISBN 9781526849014	

Dopunska literatura:

2. Kotler, P., Keller, K., Chernev, A.(2022). *Marketing management*, 16th Ed. London: Global ed., Pearson. 978-1-292-40510-0
3. Lamb, C.W., Hair, J.F., McDaniel, C.(2017): *Marketing MKTG*, 1.izdanje (prevod).Beograd: Datastatus. ISBN 9788674783184
4. Kotler, P., Kartajaya, H., Setiawan, I.(2017):, *Marketing 4.0, Moving from tradional to digital*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. ISBN 978-1-119-34106-2
5. Kotler, P., Bowen, J.,& Baloglu, S. (2022). *Marketing for hospitality and tourism*, 8th Ed. London: Pearson. ISBN 978-1-292-36352-37 6.
- Kotler, P., Keller, K. (2017): *Marketing menadžment*, 15.izdanje (prevod). Beograd: Datastatus. ISBN 9788674784235
7. Lacmanović, D.(2006): *Marketing u turizmu, hrestomatija*. Univerzitet Mediteran, Fakultet za turizam, Bar, 2006.

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

- prisustvo predavanjima 0 do 100 % = 0 do 3 poena
- istraživački rad/individualna praktična obuka 0 do 1 uradjen= 0 do 7 poena (2T+5P)
- Kolokvijum I = 11 do 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II = 11 do 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit = 0 do 50 poena (40T+10P)
- Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.

Posebna naznaka za predmet: Posebna naznaka za predmet:T-teoretski rad P-praktičan rad

Nastavnik koji je pripremio podatke:

Prof.dr Darko Lacmanović

TURISTIČKE REGIJE SVIJETA**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS09	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Luka Mitrović Mr Tina Novaković
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(terenska nastava)
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 (terenska nastava)	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: Upoznavanje sa predmetom i zadatkom turističke geografije. 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, praktični rad (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	Turistička 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 Australije, Novog Zelandada 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, Sjeverna 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:

- Moći da razumije i objasni povezanost prirodne sredine i društvenih aktivnosti;
- Razumjeti uticaj prirodnih resursa na turizam i njegov razvoj;
- Razumjeti uticaj antropogenih resursa na turizam i njegov razvoj;
- Naučiti i razumjeti posebnosti pojedinih vrsta turizma ;
- Naučiti i razumjeti specifičnosti , prednosti i nedostatke pojedinih turističkih regija svijeta;
- Razumjeti savremene trendove u tursitičkim kretanjima na globalnom i regionalnom nivou ;

LITERATURA*Osnovna literatura*

1. Blažević, I., i Pepeonik, Z., (2003) : *Turistička geografija svijeta*, Školska knjiga, Zagreb, ISBN 978-953-0-20845-2
2. Radović, M., (2010): *Turistička geografija Crne Gore*, Fakultet za turizam i hotelijerstvo, Bar, ISBN 978-86-90876136
3. Zoran Curić, Nikola Glamuzina, Vuk Tvrtko Opačić, (2013): *Geografija turizma, Regionalni pregled*, Zagreb, ISBN: 978-953-612-0
4. Nastavni materijali dostupni na web stranici predmeta u okviru sistema za e-učenje (<http://e-fit.unimediterranean.net>)

Dopunska literatura

1. Popović, S., (2006) *Turistička geografija, hrestomatija*, Fakultet za turizam i hotelijerstvo Bar,

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

1. Prisustvo predavanjima i vježbama, do 5 poena
2. Praktični rad (terenska nastava) do 10 poena
3. Kolokvijum I, do 20 poena (15T+5P)
4. Kolokvijum II, do 20 poena (15T+5P)
5. Završni ispit, do 50 poena (40T+10T)

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 (terensku) nastavu (25%), gdje student učestvuje u neposrednom učenju o pojedinim temama koje se obavljaju na terenu posjetom geografskim i antropogenim turističkim resursima susjednih država. U toku semestra studentima će biti obezbjeđena posjeta određenim prirodnim i kulturnim objektima u Hrvatskoj, Albaniji, Srbiji i Bosni i Hercegovini.

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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- 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 Ib				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS02011	Profesor:	Doc. dr Tanja Bakić	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-	
Godina:	1.	Konsultacije:	Po rasporedu i dogovoru	
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	1:30 h	32:00 h	Nastava i završni ispit:	100:00 h
Vježbe	1:30 h	32:00 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	46:00 h
Ukupno:	5:00 h	96:00 h	Ukupno:	162:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Cilj ovog predmeta je da unaprijedi studentske vještine čitanja, pisanja, slušanja i govora u kontekstu engleskog jezika za posebne namjene (engleski za turizam) na nivou nižeg srednjeg do srednjeg B1 nivoa zajedničkog evropskog referentnog okvira za jezike.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, domaći zadaci, prezentacije i praktični rad				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Preparation for a new semester and registration for the semester			
I nedjelja	Unit 6: Food and Beverage: Vocabulary: Food orders, Catering, Sales data Grammar: Countable and uncountable nouns			

II nedjelja	Unit 6: Food and Beverage: Professional skills: Meeting Customers' Needs, Case study: Rescue a restaurant
III nedjelja	Unit 7: Nature Tourism: Vocabulary: Tour itineraries, Geographical features, Dimensions Writing: Structuring a presentation
IV nedjelja	Unit 7: Nature Tourism: Grammar: Future forms, Case study: Be Competitive
V nedjelja	Unit 8: Air travel: Grammar: Modal verbs; Vocabulary: Airport facilities, Giving directions, Professional skill: Dealing with difficult passengers
VI nedjelja	First Midterm test
VII nedjelja	Unit 9: Hotel Operations: Grammar: Present Perfect Tense; Vocabulary: Housekeeping supplies, Refurbishment, furniture and fittings, Checking a hotel bill
VIII nedjelja	Unit 9: Hotel Operations: Professional skills: Checking out, Case study: Choose a contractor
IX nedjelja	Unit 10: Marketing: Grammar: First Conditional, Vocabulary: Marketing and promotions, Tourism trends, Negotiating tactics
X nedjelja	Unit 5: Marketing: Professional skills: Negotiating, Case study: Promote a region
XI nedjelja	Students presentations on given topics (practical work)
XII nedjelja	Students presentations on given topics (practical work)
XIII nedjelja	Second Midterm test
XIV nedjelja	Preparation for the final exam
XV nedjelja	Free week
Završna nedjelja	Final exam

OBAVEZE STUDENATA

Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju prezentaciju na zadatu temu, idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Po završetku predmeta **Engleski jezik Ia** student će biti osposobljen da:

- Komunicira na nivou B1 u različitim poslovnim okruženjima;
- Koristi stručnu terminologiju iz oblasti turizma u različitim komunikativnim postavkama
- Prepoznaje trendove u turizmu
- Primjenjuje pregovaračke taktike
- Promoviše turističke regije
- Priprema power point prezentaciju i prezentuje na engleskom jeziku

LITERATURA

1. Dubicka, I and O'Keeffe, M. (2013). English for International Tourism, Pre- intermediate Course Book. Pearson Education Limited. England.
2. Dubicka, I and O'Keeffe, M. (2013). English for International Tourism, Pre- intermediate Work Book. Pearson Education Limited. England.
3. Cambridge Dictionary Online: www.dictionary.cambridge.org (with pronunciation)
4. Cambridge Business English Dictionary: www.dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/

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

– Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – Završni ispit, do 50 poena (40T+10P) 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 drže prezentaciju na zadatu temu iz oblasti turizma.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	Doc.dr Tamara Jovović

ITALIJANSKI JEZIK Ib				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS02012	Profesor:	Luka Cuca, lektor	
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 Kolektivna obuka: situacione dijaloške vježbe vezane za recepciju hotela, rezervacija soba, traženje/pružanje informacija o sobama i sobnom inventaru
II nedjelja	»Avrei u un problema« / glagol venire/ predlog i član Kolektivna obuka: situacione dijaloške vježbe vezane za posebne zahtjeve, primjedbe i žalbe klijenata u hotelima
III nedjelja	Raspored prostorija / stan – hotel/ bgrjevi od 100 Kolektivna obuka: opisivanje stambenog prostora i inventara, traženje/ pružanje informacija numeričkog tipa (do 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 Kolektivna obuka: situacione dijaloške vježbe opisivanja gradova sa pripadajućim urbanističkim cjelinama.
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 nedjelja
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	Gostujući predavač
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 – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – Završni ispit, do 50 poena (40T+10P) Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	lektor Luka Cuca

II GODINA

MENADŽMENT OPERACIJA U HOTELIJERSTVU				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS03013	Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević	
Status predmeta:	Obavezan	Saradnik:	Mr Đordina Janković Lejla Čatović	
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 *Menadžment operacija u hotelijerstvu*, 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

6. Hayes, K.D., Ninemeier D.J., Miller A.A. (2013). *Hotel Operations Management*, 3rd Ed, Pearson Education, USA ISBN 978-0134337623
7. O'Fallon, M.J., Rutherford, G.D. (2010). *Hotel Management and Operations*, 5th Ed, New Jersey: John Wiley & Sons ISBN 978-0-470-17714-3
8. Solomon, M. (2016). *The Heart of Hospitality – Great Hotel and Restaurant Leaders Share their Secrets*, 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 uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- 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:		Profesor:	Prof. dr Silvana Đurašević
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Dr Ljiljana Radulović
Godina:	1	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija
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	3:00 h	48:00 h	Nastava i završni ispit:	128:00 h
Vježbe	3:00 h	48:00 h		16:00 h

Praktični rad	25%	25%	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	
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	Ukupno:	180:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: U okviru ovog predmeta izučaju 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, studijske posjete 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 Studija slučaja „Stagnacija turističke destinacije: primjer Pule“. Analiza uzročnika problema i prijedlog mjera revitalizacije turizma. The Tourist Destination Developing Process –Seville Case Study			
IV nedjelja	Konkurentnost turističke destinacije Indikatori za mjerenje konkurentnosti destinacije – praktična vježba			
V nedjelja	Uticaj turizma na razvoj turističkih destinacija Predavanje gostujućeg predavača			
VI nedjelja	Ekološki i socio-kulturni uticaji turizma na razvoj destinacije			
VII nedjelja	Trendovi u turizmu i njihovi efekti na destinacije			
VIII nedjelja	Trendovi u turizmu i njihovi efekti na destinacije 2			
IX nedjelja	Turistička politika i nosioci turističke politike			
X nedjelja	Destinacijski menadžment 1.			
XI nedjelja	Destinacijski menadžment 2. Klasteri i javno-privatna partnerstva u turizmu			
XII nedjelja	Krizni menadžment turističke destinacije Predavanje gostujućeg predavača na temu: „Kako upravljati kriznim situacijama“			
XIII nedjelja	Crna Gora kao turistička destinacija Prezentacija rezultata zajedničkog istraživanja nastavnika i studenata			

XIV nedjelja	Studija slučaja
XV nedjelja	Slobodna sedmica
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:	
- Moći samostalno da diše pojam i koncepte turističke destinacije - Moći da demonstrira stečena znanja i vještine, kroz rješavanje predloženih problema iz prakse - Razumjeti konkurentnost turističke destinacije - Razumjeti turistički sistem i elemente turističke destinacije - Razumjeti i samostalno primijeniti koncept životnog ciklusa destinacije - Razumjeti uticaje turizma na destinaciju kao i turističke trendove u turizmu - Razumjeti proces destinacijskog upravljanja, turističku politiku 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): <i>Menadžment turističke destinacije</i> , Unverzitet Singidunum, Fakultet za turistički i hotelijerski menadžment, Beograd. ISBN: 978-86-7912-637-5	
2. Morrison, A. M. (2013): <i>Marketing and managing tourism destinations</i> . Routledge. ISBN-13: 978-0415672504 ISBN-10: 9780415672504	
3. Harrill, R. (Ed.). (2005): <i>Fundamentals of destination management and marketing</i> . Educational Inst of the Amer Hotel. ISBN-13: 978-0866122665 ISBN-10: 0866122664	
4. Schaumann, P. (2004): <i>The guide to successful destination management</i> (Vol. 10). John Wiley & Sons. ISBN-13: 978-0471226253 ISBN-10: 9780471226253	
5. Magaš D. (2003): <i>Menadžment turističke organizacije i destinacije</i> , Sveučilište u Rijeci, Fakultet za turistički i hotelski menadžment Opatija, Rijeka ISBN: 953-6198-39-8	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE	
Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:	
- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena - Individualna praktična obuka do 5 poena - Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) - Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) - Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)	
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 u realnoj poslovnoj sredini. U toku semestra studentima će biti obezbjeđena posjeta jednom od preduzeća /organizacija sa kojima postoji sklopljen ugovor o saradnji, gdje će „in – house“ moći da provjere znanje koje su praktično vježbali.	
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:	Prof. dr Silvana Đurašević, mr Đordina Janković

TURISTIČKA GEOGRAFIJA CRNE GORE				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS22	Profesor:	Prof. dr Darko Lacmanović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Luka Mitrović Mr Tina Novaković	
Godina:	2.	Konsultacije:	Obavljaju se u predviđenim terminima prema rasporedu konsultacija	
Semestar:	III (ljetni)	Studijski program:	Akademske studije: Fakultet za turizam	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Laboratorije
48 (3 nedjeljno)		32 (2 nedjeljno)		-
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: Razumijevanje pojma, značaja i uloge turističke geografije u proučavanju fundamentalnih faktora razvoja turizma Crne Gore. Izučavanje turističkih kretanja i vrijednosti prirodnih i antropogenih resursa i njihovo međusobno prožimanje i spajanje sa kulturno-istorijskim vrijednostima, etnografskim i drugim karakteristikama stanovništva i naselja Crne Gore. Razumijevanje specifičnosti i bogatstva prirodnih i antropogenih resursa na prostoru Crne Gore kao komplementarne prednosti u odnosu na slične turističke destinacije na Mediteranu. Sticanje znanja o pojedinim turističkim regijama Crne Gore i njihovim specifičnostima, kao i zastupljenost i razvijenost pojedinih vrsta turizma.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe,konsultacije, izrada seminarskih radova, slučajevi iz prakse, terenska nastava, kolokvijumi i završni ispit.				

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvod u predmet – pojam, cilj i zadaci. Razvoj turizma i turističke geografije u Crnoj Gori
II nedjelja	Prirodni turistički resursi (geografski i turistički položaj, reljef, klima, vode, flora i fauna).
III nedjelja	Turističko-geografske vrijednosti crnogorskih planina
IV nedjelja	Nacionalni parkovi Crne Gore i objekti svjetske kulturne i prirodne baštine
V nedjelja	Antropogene turističke vrijednosti
VI nedjelja	Kulturno-istorijski razvoj, razmještaj i struktura kulturnih turističkih vrijednosti Crne Gore
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Turistička tipologija i mogućnosti za razvoj savremenih vidova turizma
IX nedjelja	Primorski, kupališni, ronilački, kruzing i nautički turizam
X nedjelja	Kombinovani turizam more-planina, zimski i ljetnji planinski turizam, zdravstveno-rekreativni, ekološki, vjerski, speleološki, MICE turizam.....
XI nedjelja	Turistička regionalizacija i organizacija turističkog prostora; Turistička regionalizacija Crne Gore.
XII nedjelja	Turistička regija Crnogorsko primorje
XIII nedjelja	Geografsko-turistička regija Središnja Crna Gora
XIV nedjelja	Turistička regija Sjeverna Crna Gora
XV nedjelja	Racionalno korišćenje i zaštita turističkih resursa; Ekološka zaštita turističkih resursa; Obrazovanje i nauka-poluge razvoja turizma Crne Gore
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, učestvuju na terenskoj nastavi i završni ispit.	
ISHODI UČENJA	
- Razumijevanje geografskih specifičnosti prostora Crne Gore i njihova interakcija sa antropogenim resursima. - Stečena znanja o zaštiti prirode omogućavaju razumijevanje sintagme održivog turizma Crne Gore - Razumijevanje mogućnosti razvoja pojedinih vrsta turizma u skladu sa prirodnim i antropogenim resursima. - Shvatanje o komparativnoj prednosti Crne Gore kao atraktivne turističke destinacije na Mediteranu - Mogućnost implementacije stečenih znanja i vještina u praksi i stvaranje sopstvene vizije razvoja turističkih kapaciteta i održivo korišćenje prirodnih i kulturnih resursa Crne Gore	
LITERATURA	
1. Radović, M., (2010): <i>Turistička geografija Crne Gore</i>, Fakultet za turizam i hotelijerstvo, Bar, ISBN 978-86-90876136. 2. Pasinović, M., (2006): <i>Menadžment prirodnih i kulturnih resursa</i>, Fakultet za turizam, Bar, ISBN 86-908761-0-3 3. Nikolić, S., (2000): <i>Priroda i turizam Crne Gore</i>, Republički zavod za zaštitu prirode, Podgorica, ISBN 338-48-000-574 4. Radojičić, B., (2015): <i>Crna Gora, geografsko-enciklopedijski leksikon</i>, Filozofski fakultet, Nikšić, ISBN 978-86-7798-099-3 5. 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 uspješno ispunjene obaveze:

1. Prisustvo predavanjima i vježbama, do 5 poena
2. Individualna praktična obuka do 5 poena
3. kolokvijum I, do 20 poena (15T+5P)
4. kolokvijum II, do 20 poena (15T+5P)
5. završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

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(terensku) nastavu (25%), gdje student učestvuje u neposrednom učenju o pojedinim temama koje se obavljaju na terenu posjetom geografskim i antropogenim turističkim resursima Crne Gore U toku semestra studentima će biti obezbjeđena posjeta određenim prirodnim i kulturnim objektima na teritoriji Crne Gore (nacionalni parkovi, jezera, planine, Kotor, Cetinje, Nikšić, Žabljak i Plav)

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:	Dr Ljiljana Radulović Mr Đordina Janković	
Godina:	1	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija	
Semestar:	I (zimski)	Studijski program:	Akademske studije: Menadžment u turizmu i hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktičan rad
48 (3 nedjeljno)		32 (3 nedjeljno)		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00h	48:00h	Broj sati za nastavu i završni ispit:	106:40
Vježbe	2:00h	32:00h	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, studijske posjete i završni ispit. Konsultacije.	
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Uvod u predmet Analiza novih tematskih pravaca koji treba da budu u fokusu turističke ponude Crne Gore, praćena SWOT analizom (kanjoning, herbalizam, digitalni detox, kupališni turizam...). Istraživanje u grupama.
II nedjelja	Trendovi u turizmu – tržišne niše Segmentacija tržišta – studija slučaja.
III nedjelja	Banjski turizam
IV nedjelja	Gradski turizam i shopping turizam Analiza studije slučaja Dubrovnik „‘Overtourism’? Understanding and Managing Urban Tourism Growth beyond Perceptions“.
V nedjelja	Zdravstveni i wellness turizam Analiza Zdravstvenog turizma u Crnoj Gori. Prezentacija studije slučaja na temu razvoja zdravstvenog turizma.
VI nedjelja	Seoski turizam Vježba „Drvo problema, drvo rješenja“. Analiza problema koji se smatraju ključnim uzročnicima lošeg razvoja turizma u ruralnim sredinama u Crnoj Gori i prijedlog rješenja.
VII nedjelja	Kulturni i religiozni turizam Gostujući predavač
VIII nedjelja	Ekoturizam
IX nedjelja	Nautički turizam i krstarenja
X nedjelja	Sportsko-rekreativni turizam
XI nedjelja	Avanturistički turizam
XII nedjelja	Gastronomski i vinski turizam On-site predavanje somelijera ili menadžera vinskog podruma Šipčanić. Analiza brošure Arome i ukusi Crne Gore (nacionalni brend).
XIII nedjelja	MICE i obrazovni turizam Predavanje stručnjaka iz oblasti kongresnog turizma odabranog među našim saradnicima/privrednicima (direktor TA, menadžeri kongresnog sektora hotela/saradnika i drugi)
XIV nedjelja	Mračni turizam. Prezentacija tematskih tura posebnih interesovanja.
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 zadataka (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.

ISHODI UČENJA

Nakon završenog kursa student će:

1. Moći da analizira rast i razvoj tematskog turizma u poslednjih 30 godina
2. Moći da analizira i upoređuje karakteristike specifičnih oblika turizma
3. Moći da razumije specifične tržišne niše u turizmu i značaj razvoja tematskih proizvoda zarad osiguranja održivosti turističke destinacije
4. Moći da razumije razvoj, poslovne šanse i aktuelnu menadžersku praksu vezanu za specifične oblike turizma
5. Moći da diskutuje moguće buduće scenarije razvoja tematskog turizma
6. Moći da kreira i implementira ture specifičnih interesovanja
7. Moći da demonstrira stečena znanja i vještine, kroz rješavanje predloženih problema iz prakse

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. Radošević 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

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

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 u realnoj poslovnoj sredini. U toku semestra studentima će biti obezbjeđena posjeta jednom od preduzeća /organizacija sa kojima postoji sklopljen ugovor o saradnji, gdje će „in – house“ moći da provjere znanje koje su praktično vježbali.

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:	Prof. dr Darko Lacmanović, mr Đorđina Janković

ENGLESKI JEZIK IIa				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTSO207	Profesor:	Prof. dr Brankica Bojović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po rasporedu i dogovoru	
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:	96:00 h
Vježbe	2:00 h	32:00 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:	6:00 h	96:00 h	Ukupno:	148:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima:				
Položeni predmeti “English language 1a” i “English language 1b”				
Ciljevi izučavanja predmeta:				
Predmet Engleski jezik 2a omogućava polaznicima kursa da sistematski razvijaju gramatičke, leksičke, fonetske, ortografske, diskursne i pragmatičke kompetencije u cilju unapređenja sve četiri jezičke vještine na engleskom jeziku (čitanje, slušanje, govor, pisanje) na srednjem nivou jezičkog znanja (B1, prema Zajedničkom evropskom okviru za žive jezike).				
Metod nastave i savladanja gradiva:				
predavanja, vježbe, domaći zadaci, seminarski radovi, studije slučaja, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit. Konzultacije s nastavnikom.				

SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)	
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Unit I. Selling Dreams. Grammar. Tense review – present and past. Vocabulary. Money matters.
II nedjelja	Unit I. Vocabulary. Working out the price of a package. Professional skills: Marketing.
III nedjelja	Unit I. Case study: Design a tour. Revision exercises.
IV nedjelja	Unit 2. Getting there. Grammar. Multi-word verbs.
V nedjelja	Unit 2. Vocabulary. Transport and travel. Professional skills: Dealing with the public.
VI nedjelja	Unit 2. Case study: Improve a service. Revision exercises.
VII nedjelja	Unit 3. Accommodation. Grammar. Modal verbs.
VIII nedjelja	Unit 3. Vocabulary. Types of accommodation. Facilities and services.
IX nedjelja	Unit 3. Case study. Investigate customer complaints.
X nedjelja	Unit 4. Destinations. Grammar: Articles.
XI nedjelja	Unit 4. Vocabulary. Weather, climate. Features and attractions. Statistics for economic development. Professional skills: Offering advice.
XII nedjelja	Unit 4. Case study. Develop a destination.
XIII nedjelja	Students' presentations. Discussion.
XIV nedjelja	Revision exercises.
XV nedjelja	Slobodna nedjelja
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jednu prezentaciju, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.	
Ishodi učenja: znanja, vještine i kompetencije:	
Ishodovima polaganja ovog ispita biće: - poboljšane vještine čitanja, pisanja, slušanja i govora, izgrađena gramatička preciznost i obogaćen poslovni i turistički vokabular u kontekstu specijalizovanog poslovnog engleskog na srednjem nivou B1 u Zajedničkom europskom okviru za jezike. Po završetku kursa "Engleski jezik 2a" polaznici će moći - koristiti turističko-ugostiteljsku terminologiju u poslovnom kontekstu; - čitati, slušati, diskutovati i pisati o inovacijama u sektoru turizma i ugostiteljstva; - uspješno rješavati pritužbe kupaca u različitim turističkim kontekstima i odgovarati na njih licem u lice i pismeno; - koristiti gramatiku za efikasnije izražavanje svojih stavova; --razgovarati o različitim temama kao što su trošak, cijena, odredbe i uslovi u ugovoru i pregovarati o najboljim mogućim ugovorima u sektoru turizma koristeći jezičke strategije i poseban pregovarački vokabular; - razvijati sopstvene ideje koje se tiču turizma i ugostiteljstva; - uspješno prezentovati svoje ideje koristeći stručni jezik i efikasne retoričke tehnike.	

LITERATURA

4. Strutt, Peter (2018). English for International Tourism: Intermediate Coursebook. Edinburgh: Pearson Education Limited.
5. Harrison, Louis (2018). English for International Tourism: Intermediate Workbook. Edinburgh: Pearson Education Limited.
6. Murphy, Raymond (2007). English Grammar in Use. A reference and practice book for intermediate students of English. Cambridge: Cambridge University Press.

Additional useful sources:

7. **Oxford Dictionary Online:** www.oxforddictionaries.com. (with pronunciation)
8. **Cambridge Dictionary Online:** www.dictionary.cambridge.org (with pronunciation)
9. **Cambridge Business English Dictionary:** www.dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/
10. **Business dictionary with over 20,000 terms:** <http://www.businessdictionary.com/>

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof. dr Olena Lilova

ITALIJANSKI JEZIK IIa**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS03018	Profesor:	Luka Cuca, lektor
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. Kolektivna obuka: opisivanje određenih poslova, satnica i organizovanje radnog i slobodnog vremena			
III nedjelja	» Otto italiani su dieci schiavi delle proprie abitudini « / organizacija radnog i slobodnog vremena; navike Kolektivna obuka: poznavanje bontona u realnim situacijama, upotreba odnosnih zamjenica tokom izlaganja			
IV nedjelja	» Fare acquisti « odjevni predmeti, materijali i boje/ nenaglašene lične zamjenice Kolektivna obuka: situazione dijaloške vježbe, simulacija kupovine odjeće i obuće			
V nedjelja	»La famiglia.« - posesivi / razlikovanje i pravilna upotreba prisvojnih zamjenica i pridjeva Kolektivna obuka: iskazivanje porodičnih i vlasničkih odnosa u dijaloškoj formi			
VI nedjelja	»Carissimo Dario« - prošlo vrijeme povratnih glagola/ leksika vezana za porodične odnose			
VII nedjelja	Slobodna nedjelja			
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 intransitivnom 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	Gostujući predavač
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 obuću, veličine, brojeve i boje, kupovinu, prodaju i zamjenu istih uz značajno proširivanje leksičkog fornda • 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. 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: 1. Saša Moderc, "Gramatika italijanskog jezika/Morfologija sa elementima sintakse", Luna crescens doo, Beograd, 2006 ISBN 86-908387-1-6 2. 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 uspješno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – Završni ispit, do 50 poena (40T+10P) Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	lektor Luka Cuca

POSLOVANJE TURISTIČKIH AGENCIJA I ORGANIZATORA PUTOVANJA				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTSO4019	Profesor:	Prof.dr Silvana Đurašević	
Status predmeta:	Izborni	Saradnik:	Mr Đorđina Janković Lejla Ćatović	
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. Paraktična nastav u turističkoj agenciji.
X nedjelja	Formiranje cijena turističkog aranžmana Paraktična nastav u turističkoj agenciji.
XI nedjelja	Proces prodaje turističkog aranžmana Paraktična 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 ostavrenih 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 zadatka 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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- 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 turističkih agencija. Sa partnerskim preduzećima, turističkim agencijama, Fakultet ima sklopljene ugovore o vršenju prakse u ljetnjem semestru kada se sluša predmet Poslovanje turističkih agencija i organizatora putovanja. Na praksi studenti usavršavaju svoja stečena znanja i uče se novim vještinama.

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:	Shodno objavljenom rasporedu

Semestar:	IV (ljetnji)	Studijski program:	Osnovne studije: Menadžment u turizmu i hotelijerstvu; moduli 1 i 2: Menadžment u turizmu i Menadžment u hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja	Vježbe		Praktični rad	
3	3		25%	
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	45:00 h	Nastava i završni ispit:	120:00 h
Vježbe	3:00 h	45:00 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	14:00 h
Ukupno:	8:00 h	120:00 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. Definisanje pojma prodaje. Prodaja u hotelijerstvu. Praktičan rad: Priprema za izradu prodajnog programa i formiranje prodajnih timova.			
II nedjelja	Prodajni proces. Tipovi prodavaca i prodajni zadaci. Prodajni proces. Kreativna radionica-debata.			
III nedjelja	Prodajno komuniciranje. Pojam, proces, oblici i stilovi komuniciranja. Modaliteti i metodi prodajnog komuniciranja. Praktičan rad: Izrada plana realizacija prodajnog programa.			
IV nedjelja	Tehnike pregovaranja u prodaji hotelskih kapaciteta. Pregovaranje – pojam, tehnike i stilovi. Prodaja hotelskih kapaciteta i pregovaračke situacije (slučaj iz prakse). Kreativna radionica-debata.			
V nedjelja	Menadžment prodaje. Kreativna radionica-debata.			
VI nedjelja	Priprema Kolokvijuma I, Kolokvijum I			
VII nedjelja	Planiranje prodaje. Kreativna radionica-debata. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa. Studijska posjeta hotelskom preduzeću.			
VIII nedjelja	Organizovanje prodaje. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa. Studijska posjeta hotelskom preduzeću.			
IX nedjelja	Izbor prodajnih kadrova.			

	Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa.
X nedjelja	Priprema Kolokvijuma II, Kolokvijum II
XI nedjelja	Trening prodajnog osoblja. Praktičan rad: Realizacija izrade prodajnog programa.
XII nedjelja	Rukovođenje prodajom. Realizacija izrade prodajnog programa.
XIII nedjelja	Motivacija prodajnih kadrova. Kreativna radionica-prezentacija seminarskih radova.
XIV nedjelja	Kontrola prodajnih aktivnosti. Savremeni izazovi u prodaji hotelskih kapaciteta. Praktičan rad: Prezentacija prodajnih programa.
XV nedjelja	Slobodna nedjelja
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 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: – Razumjeti pojam, značaj i ulogu prodajne funkcije preduzeća u turizmu i ugostiteljstvu; – Razumjeti pojam i ulogu menadžmenta prodaje u hotelijerstvu; – Prepoznati osnovne aspekte menadžmenta prodaje u nacionalnom i međunarodnom hotelijerstvu; – Prepoznati osnovne funkcije menadžmenta prodaje u hotelijerstvu; – Primijeniti prodajne tehnike u poslovnoj praksi; – Osmisliti, organizovati i realizovati prodajne programe u hotelijerstvu.	
LITERATURA Osnovna literatura: 1.Lacmanović, D., Raspor, A., (2022). <i>Menadžment prodaje u hotelijerstvu</i>. (2.izdanje). Podgorica: Univerzitet Mediteran. ISBN 978-9940-514-64-8 Dopunska literatura: 2.Futrell, M.C. (2002). <i>Fundamentals of Selling, Customers for Life</i> (7thed.). New York: McGraw-Hill/Irwin. ISBN 0-07-239886-8 3.Johnston, M.W., Marshall, G.W. (2008). <i>Relationship Selling</i> (2nd ed.). New York: McGraw-Hill Irwin. ISBN 978-0-07-110108-0 4.Manning G.L., Reece B.L. (2008). <i>Suvremena prodaja, Stvaranje vrijednosti za kupce</i> (10. izdanje (prevod)). Zagreb: Mate. ISBN 0131866834 5.Stanton, W., Spiro, R. (1999). <i>Management of sales force</i> (10thed.). New York: Irwin/McGraw-Hill, New York. ISBN 0-256-21896-X 6.Kotler, P., Bowen, J., Makens, J., & Baloglu, S. (2017). <i>Marketing for hospitality and tourism</i> (7th ed.). London: Pearson. ISBN 978-0-13-415192-2 7.Galičić, V., Ivanović, S., Lupić, M. (2005). <i>Hotelska prodaja i recepcijsko poslovanje</i>. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment u Opatiji. ISBN 953-6198-51-7 8.Lovreta, S., Janičijević, N. i Petković, G. (2001). <i>Prodaja i menadžment prodaje</i>. Beograd: Savremena administracija. ISBN 86-387-0659-6 9.Lacmanović, D. (2006). <i>Prodaja hotelskog proizvoda</i>. Bar: Univerzitet Mediteran, Fakultet za turizam, hotelijerstvo i trgovinu, Bar. ISBN 86-911043-2-1 10.Lacmanović, D., (2017). <i>Pregovaranje u prodaji hotelskih kapaciteta</i>. Dolga Poljana: Perfectus, Svetovanje in izobraževanje dr. Andrej Raspor s.p. ISBN 978-961-94220-2-1 (pdf) http://www.andrejraspor.com/perfectus_zalozba	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE -prisustvo predavanjima 0 do 100 % = 0 do 3 poena -istraživački rad/individualna praktična obuka 0 do 1 uradjen= 0 do 7 poena (2T+5P) -Kolokvijum I = 11 do 20 poena (15T+5P) -Kolokvijum II = 11 do 20 poena (15T+5P) -Završni ispit = 0 do 50 poena (40T+10P)	

Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.	
Posebna naznaka za predmet: T-teoretski rad P-praktičan rad	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	Prof.dr Darko Lacmanović

POSLOVNO PRAVO U TURIZMU I HOTELIJERSTVU				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:		Profesor:	Prof. dr Srdja Božović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Doc. dr Milena Kavarić	
Godina:	II	Konsultacije:	Doc. dr Milena Kavarić	
Semestar:	II (ljetnji)	Studijski program:	Osnovne studije	
ECTS/CSPK:	6			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktični rad
3		2		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00h	45:00h	Nastava i završni ispit:	90:00h
Vježbe	2:00h	30:00h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	12:00h
Laboratorije				
Samostalan rad i konsultacije	3:00h	30:00h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	72:00h
Ukupno:	8:00h	105:00h	Ukupno:	174:00h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: nema				
Cilj izučavanja predmeta: Omogućiti studentima da dobiju osnovna znanja o pojmovima države i prava, stvarnog i obligacionog prava, osnovnim pojmovima statusnog dijela poslovnog (privrednog) prava, ugovorima poslovnog prava, kao i osnovnim pojmovima prava hartija od vrijednosti.				
Metod nastave i savladanja gradiva: predavanja, vježbe, praktična nastava, seminarski radovi, radne posjete preduzećima, gostovanje uglednih privrednika, izrada eseja, konsultacije.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				

Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra
I nedjelja	Pojam prava; pravo i moral; pojam države, podjela vlasti, pravni poredak, pravna norma; pravni akt;
II nedjelja	Izvori prava; pravni odnos, primjena prava, tumačenje prava, sistem prava;
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	Pojam i vrste službenosti; vrste službenosti, stvarna prava na tuđim stvarima, zaloga i hipoteka; Praktična nastava: Posjeta CRPS.
V nedjelja	Osnove obligacionog prava: pojam, podjela i izvori obligacija i osnovi ugovornog prava;
VI nedjelja	Sredstva obezbjeđenja obligacija; promjena subjekata u obligacionim odnosima; prestanak obligacija i zastarjelost; ostali izvori obligacija; prouzrokovanje štete;
VII nedjelja	I kolokvijum
VIII nedjelja	Pojam, istorijat, izvori poslovnog prava; osnovni pojmovi kompanijskog prava; sudski registar; oblici obavljanja privredne djelatnosti u Crnoj Gori: preduzetnik, ortačko i komanditno društvo;
IX nedjelja	Oblici obavljanja privredne djelatnosti u Crnoj Gori: akcionarsko društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću, djelovi stranih društava; statusne promjene;
X nedjelja	Praktična nastava: Gostujuće predavanje.
XI nedjelja	II kolokvijum
XII nedjelja	Ugovori poslovnog prava; pojam ugovora u privredi; ugovor o prodaji; ugovor o posredovanju; ugovor o trgovinskom zastupanju; ugovor o komisionu; ugovor o špediciji;
XIII nedjelja	Ugovor o prevozu robe; ugovor o uskladištenju; ugovor o kontroli; ugovor o građenju; ugovor o osiguranju; ugovor o licenci; ugovor o lizingu; Ugovori u turizmu – opšte osobine; ugovor o organizovanju putovanja i ugovor o alatmanu; ugovor o menadžmentu;
XIV nedjelja	Bankarski poslovi-pojam i vrste; ugovor o kreditu; ugovor o novčanom i nenovčanom depozitu; ugovor o ulogu na štednju; ugovor o bankarskom tekućem računu; akreditiv; bankarska garancija; ugovor o sefu;
XV nedjelja	Hartije od vrijednosti-pojam i vrste; mjenica, vrste mjenice, mjenične radnje;
Završna nedjelja	ZAVRŠNI ISPIT
OBAVEZE STUDENATA Studenti su u obavezi da redovno prisustvuju nastavi, rade planirane kolokvijume, prisustvuju i obavljaju zadatke iz praktičnih vježbi.	
ISHODI UČENJA Na kraju kursa iz ovog predmeta student treba da je upoznat sa elementima i pravnim pojmovima osnovnih pravnih pojmova i instituta, osnovama stvarnog i obligacionog, oblicima obavljanja privredne djelatnosti u Crnoj Gori, pravima i obavezama u prometu robe i usluga, ugovorima u privredi, bankarskim poslovima i	

osnovnim pojmovima i elementima hartija od vrijednosti. Nastavni program je usklađen sa promjenama u pozitivnom pravu. Program je, takođe, usklađen i sa nastavnim programima iz privrednog prava na pravnim fakultetima u okruženju, radi ujednačenog sticanja saznanja.

LITERATURA

Osnovna: Mladen Vukčević, Marko Dokić, *Poslovno pravo sa elementima uvoda u pravo, stvarnog i obligacionog prava*, Univerzitet Mediteran-Pravni fakultet, Podgorica, 2010.

Dopunska: Mijailo Velimirović, *Privredno pravo*, Podgorica, 2010.

Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

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 obezbijedena posjeta jednom od pomenutih preduzeća /organizacija, gdje će „in – house“ moći da provjere znanje koje su praktično vježbali.

Prelazna ocjena se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poen.

Posebna naznaka za predmet: nema.

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof. dr Srdja Božović

DIGITALNE KOMPETENCIJE U TURIZMU I HOTELIJERSTVU			
OPŠTE INFORMACIJE			
Šifra predmeta:	MTS04022	Profesor:	Prof. dr Maja Delibašić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Predrag Raković
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 građiva: 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. Hardware, 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 DICRMS-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, the hotel reservation network 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 uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – Završni ispit, do 50 poena (40T+10P) Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	Mr Predrag Raković

ENGLESKI JEZIK IIB				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS0207	Profesor:	Prof. dr Brankica Bojović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po rasporedu i dogovoru	
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:	96:00 h
Vježbe	2:00 h	32:00 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:	6:00 h	96:00 h	Ukupno:	148:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Položeni predmeti “Engleski jezik 1a”, “Engleski jezik 1b” I “Engleski jezik 2a”				
Ciljevi izučavanja predmeta: Predmet Engleski jezik 2b omogućava polaznicima kursa da sistematski razvijaju gramatičke, leksičke, fonetske, ortografske, diskursne i pragmatičke kompetencije u cilju unapređenja sve četiri jezičke vještine na engleskom jeziku (čitanje, slušanje, govor, pisanje) na srednjem nivou jezičkog znanja (B1, prema Zajedničkom evropskom okviru za žive jezike).				
Metod nastave i savladanja gradiva: predavanja, vježbe, domaći zadaci, seminarski radovi, studije slučaja, kreativne radionice, kolokvijumi i završni ispit. Konzultacije s nastavnikom.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Unit 5. Things to do. Grammar. Conditional structures with <i>if</i> . Vocabulary. Describing attractions. Geographical features. Activities.			

II nedjelja	Unit 5. Vocabulary. Works of art. Calculating entrance fees and prices. Professional skills: Speaking to a group.
III nedjelja	Unit 5. Case study: Plan a coach tour.
IV nedjelja	Unit 6. Niche tourism. Grammar. Infinitive or <i>-ing</i> form.
V nedjelja	Unit 6. Vocabulary. Sectors in niche tourism. Dealing with numbers and statistics. Professional skills: Dealing with figures.
VI nedjelja	Unit 6. Improve client security. Revision exercises.
VII nedjelja	Unit 8. Running a hotel. Grammar. <i>Have/get</i> something done.
VIII nedjelja	Unit 8. Vocabulary. <i>-ed/-ing</i> adjectives. Hotel statistics. Professional skills: Making presentations.
IX nedjelja	Unit 8. Case study. Transform the team.
X nedjelja	Unit 10. Business travel. Grammar: Past perfect.
XI nedjelja	Unit 10. Vocabulary. Idioms and metaphors. Professional skills: Socializing and making small talk.
XII nedjelja	Unit 10. Game: The Trade Fair Game.
XIII nedjelja	Students' presentations. Discussion.
XIV nedjelja	Revision exercises.
XV nedjelja	Slobodna nedjelja
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jednu prezentaciju, učestvuju u debati nakon prezentacije zadatka (kreativna radionica), idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.	
Ishodi učenja: znanja, vještine i kompetencije:	
Ishodovima polaganja ovog ispita biće: - poboljšane vještine čitanja, pisanja, slušanja i govora, izgrađena gramatička preciznost i obogaćen poslovni i turistički vokabular u kontekstu specijalizovanog poslovnog engleskog na srednjem nivou B1 u Zajedničkom europskom okviru za jezike. Po završetku kursa "Engleski jezik 2a" polaznici će moći - koristiti turističko-ugostiteljsku terminologiju u poslovnom kontekstu; - čitati, slušati, diskutovati i pisati o inovacijama u sektoru turizma i ugostiteljstva; - uspješno rješavati pritužbe kupaca u različitim turističkim kontekstima i odgovarati na njih licem u lice i pismeno; - koristiti gramatiku za efikasnije izražavanje svojih stavova; --razgovarati o različitim temama kao što su trošak, cijena, odredbe i uslovi u ugovoru i pregovarati o najboljim mogućim ugovorima u sektoru turizma koristeći jezičke strategije i poseban pregovarački vokabular; - razvijati sopstvene ideje koje se tiču turizma i ugostiteljstva; - uspješno prezentovati svoje ideje koristeći stručni jezik i efikasne retoričke tehnike.	

LITERATURA

11. Strutt, Peter (2018). English for International Tourism: Intermediate Coursebook. Edinburgh: Pearson Education Limited.
3. Harrison, Louis (2018). English for International Tourism: Intermediate Workbook. Edinburgh: Pearson Education Limited.
4. Murphy, Raymond (2007). English Grammar in Use. A reference and practice book for intermediate students of English. Cambridge: Cambridge University Press.

Additional useful sources:

5. **Oxford Dictionary Online:** www.oxforddictionaries.com. (with pronunciation)
6. **Cambridge Dictionary Online:** www.dictionary.cambridge.org (with pronunciation)
7. **Cambridge Business English Dictionary:** www.dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/
8. **Business dictionary with over 20,000 terms:** <http://www.businessdictionary.com/>

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof. dr Olena Lilova

ITALIJANSKI JEZIK IIB**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS04024	Profesor:	Luka Cuca, lektor
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	
Godina:	2.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	IV(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 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 Kolektivna obuka: situaciona vježba u dijaloškoj formi: lična interesovanja vezana za slobodno vrijeme i ponuda kulturnih sadržaja			
II nedjelja	In fila/ izražavanje trenutnog aspekta upotrebom stare + gerund/ passato prossimo i nenaglašene lične zamjenice Kolektivna obuka: situaciona vježba u dijaloškoj formi: opisivanje trenutne situacije, radnji i stanja.			
III nedjelja	»Le buone maniere nei luoghi pubblici« - relativne (odnosne zamjenice) Kolektivna obuka: situaciona vježba u dijaloškoj formi: bonton, prihvatljivo i neprihvatljivo ponašanje na javnim mjestima.			
IV nedjelja	»Buon viaggio« - putovanja i turističke destinacije »Non lo sapevo« aspekatske razlike i korišćenje glagola sapere i conoscere Kolektivna obuka: osmišljavanje turističkih sadržaja i ponude, s naglaskom na kulturno nasljeđe i prirodne ljepote pojedinih krajeva, vježba debatnog tipa			
V nedjelja	»Non lo sapevo« aspekatske razlike i korišćenje glagola sapere i conoscere			
VI nedjelja	Izražavanje stava: slaganje – neslaganje/ zadovoljstvo - nezadovoljstvo			
VII nedjelja	Slobodna nedjelja			
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	Gostujući predavač			

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 načina (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 – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – Završni ispit, do 50 poena (40T+10P) Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.	
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 Đorđina Janković Lejla Ćatović	
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	Semestrarno	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). *Poslovanje hotelskih preduzeća*, 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). *Introduction to Management in the Hospitality Industry*, 10th Ed., Wiley. ISBN 978-0470399743
3. Genov, G. (2013). *Menadžment hotelskih preduzeća*, Beograd: Visoka turistička škola. ISBN 978-86-82371-52-6
4. Đurašević, S. (2008). *Turistička putovanja – savremeni koncepti prodaje*, CID, Podgorica. ISBN 978-86-495-0374-8
5. Medlik, S., Ingram, H. (2002). *Hotelsko poslovanje*, 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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena

Student je u obavezi da uspešno položi (preko 50%) prvi i drugi kolokvijum, i dobije prelaznu ocjenu na završnom ispitu. Poseban akcenat se stavlja na praktične vježbe, gdje studenti uče rješavanje praktičnih problema i stiču vještine iz oblasti upravljanja u hotelu. U skladu sa ugovorima sa partnerskim kompanijama fakulteta, studenti obavljaju praksu u hotelu, tokom mjeseca novembra i decembra, obzirom da se predmet *Hotelski menadžment* sluša u zimskom semestru.

Posebna naznaka za predmet: -

Nastavnik koji je pripremio podatke: Prof dr Silvana Đurašević

FINANSIJSKO RAČUNOVODSTVO U TURIZMU			
OPŠTE INFORMACIJE			
Šifra predmeta:	MTS33	Profesor:	Doc. dr Vladan Martić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Akademske studije - osnovne
ECTS/CSPK:	6		
RASPORED SATI			

Šifra predmeta:	MTS33	Profesor:	Doc. dr Vladan Martić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	-
Godina:	3.	Konsultacije:	Po dogovoru
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Akademske studije - osnovne
ECTS/CSPK:	6		

Predavanja		Vježbe		Laboratorije	
45 (3 nedjeljno)		45 (3 nedjeljno)		-	
OPTEREĆENJE STUDENATA					
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:		
Predavanja	3:00 h	45:00 h	Nastava i završni ispit:		120:00 h
Vježbe	3:00 h	45:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra		14:00 h
Laboratorije					
Samostalan rad i konsultacije	2:00 h	30:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku		44:00 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 <i>hospitality</i> industriji za potrebe preduzeća 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 primjene 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; Praktična nastava..				
II nedjelja	Globalna procedura u knjigovodstvu; Principi urednog knjigovodstva; Greške u knjigovodstvu; Kontni okvir u Crnoj Gori. Praktična nastava: zadaci i primjeri iz prakse;				
III nedjelja	Prilagođavanje knjigovodstva i poslovni ciklus; Pribavljanje sredstava preduzeća-sopstveni kapital; Pribavljanje sredstava preduzeća-pozajmljeni kapital; Ulaganje novčanih sredstavau učešća, ostale HOV i dugoročne plasmane; Presentacija seminarskih radova.				
IV nedjelja	Pojam i podjela osnovnih sredstava; Knjigovodstvena evidencija osnovnih sredstava; Prijem osnovnih sredstava bez naknade. Presentacija seminarskih radova				
V nedjelja	Pribavljanje materijala i robe; Izmirenje obaveza prema dobavljačima; Presentacija seminarskih radova.				
VI nedjelja	Pojam i podjela troškova i rashoda; Knjigovodstveno obuhvatanje amortizacije, troškova materijala, troškova proizvodnih usluga. Presentacija seminarskih radova.				
VII nedjelja	Gostujuće predavanje /				
VIII nedjelja	Knjigovodstveno obuhvatanje troškova neproizvodnih usluga, troškova zarada, vremenskih razgraničenja, nabavne vrijednosti realizovane robe.				
IX nedjelja	Finansijski rashodi; ostali rashodi; vanredni rashodi. Praktična nastava.				

X nedjelja	Pojam, vrednovanje, klasifikacija i evidentiranje prihoda. Praktična nastava.
XI nedjelja	Predzaključna knjiženja i Zaključak knjiga; Obračun periodičnog rezultata po metodi ukupnih troškova.
XII nedjelja	Koncept obračuna troškova po USALI sistemu.
XIII nedjelja	Praktična nastava: zadaci i primjeri iz prakse;
XIV nedjelja	Praktična nastava: zadaci i primjeri iz prakse - prikazivanje knjigovodstvenog i računovodstvenog evidentiranja poslovnih promjena na računaru sa odgovarajućim računovodstvenim programima.
XV nedjelja	Praktična nastava: Posjeta računovodstvenim agencijama i institucijama.
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, – upravljaju sistemima obračuna troškova - USALI	
Osnovna literatura: 1. Prof. dr Kata Škarić Jovanović, "Finansijsko Računovodstvo", Ekonomski Fakultet Beograd, Centar za izdavačku djelatnost, 2012. 2. USALI, engleski i crnogorski prevod. 3. Slajdovi sa predavanja. 4. Grupa autora, Jedinstveni računovodstveni sistem -njemačka obrada , DEHOGA, 2005. 5. Zadaci za vježbanje-skripta. Dopunska literatura: Sidney J. Gray, Belverd E. Needles, Jr. "Finansijsko Računovodstvo – opšti pristup", Savez Računovođa i Revizora Republike Srpske, 2002.	
Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – Završni ispit, do 50 poena NAPOMENA: • Kolokvijumi se boduju sa po maksimum 20 poena (test se sastoji od zadataka i teorijskih pitanja). Zadaci su bodovani sa max. 12 bodova, a teorija sa max. 8 bodova. Za prelaznu ocjenu student mora osvojiti min 10.1 bodova, pri čemu minimum 6 bodova na zadacima. Student koji na testu ostvari broj bodova koji odgovara ocjeni C, oslobađa se tog dijela gradiva na završnom ispitu.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	Doc. dr Vladan Martić

LIDERSTVO I RAZVOJ MEĐULJUDSKIH ODNOSA				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS34	Profesor:	Prof. dr Sanja Vlahović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Đorđina Janković	
Godina:	3	Konsultacije:	Po utvrđenom rasporedu konsultacija	
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Akademske 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 savremenim konceptima liderstva; da pruži studentima mogućnost sticanja liderskih vještina što doprinosi njihovom profesionalnom razvoju.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, izradadomaćihzadataka, slučajeviizprakse, kreativneradionice, profesionalnitrening, kolokvijumiizavršniispit. 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	Organizaciona kultura I liderstvo
VIII nedjelja	Analiza profila lidera 21.vijeka
IX nedjelja	Tim, timski rad, vrste i razvoj timova
X nedjelja	Konflikti u organizaciji i njihove rješavanje
XI nedjelja	Vještine liderske komunikacije 1: usmeni govor
XII nedjelja	Vještine liderske komunikacije 2: pisani govor
XIII nedjelja	Vještine liderske komunikacije 3: aktivno slušanje
XIV nedjelja	Razvoj pregovaračkih vještina
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 zadataka (kreativna radionica), rade kolokvijume i završni ispit.	

ISHODI UČENJA	
Nakon završenog kursa student će: 1. Razumjeti koncepte liderstva, tradicionalne i savremene teorije o liderstvu 2. Razumjeti 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. Moći da 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): <i>Liderstvo – teorija i praksa</i>, Data Status, ISBN: 978-86-7478-043-5 Vlahović S. (2008): <i>Liderstvo u savremenim organizacijama</i>, CID, ISBN: XXX Barrett, D. J. (2013): <i>Leadership Communications</i>, 4th Edition, McGraw-Hill/Irwin. ISBN: 978- 0073403205 Gallo, Carmine (2014): <i>Talk Like Ted: The 9 public speaking secrets of the world's top minds</i>. First Edition. St. Martin's Griffins. ISBN: 978-1-250-04112-8. Westfall C. (2018): <i>Leadership Language: Using Authentic Communication to Drive Results</i>, Wiley, ISBN-13: 978-1119523345 Kouzes J., Posner B. (2012): <i>The Leadership Challenge</i>, 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): <i>Winning Decisions</i>, Crown Business, ISBN 0-385-50225-7	

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE	
Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)	

– Završni ispit, do 50 poena Poseban fokus je stavljen na razvoj praktičnih liderskih vještina što će realizovati kroz interaktivne radionice, diskusije. Kurs predstavlja poseban trening za sticanje liderskih vještina. 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 Sanja Vlahović		

MARKETING U TURIZMU				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS05028	Profesor:	Prof. dr Darko Lacmanović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Tina Novaković	
Godina:	3.	Konsultacije:	Shodno objavljenom rasporedu	
Semestar:	V (zimski)	Studijski program:	Osnovne studije: Menadžment u turizmu i hotelijerstvu; moduli 1 i 2: Menadžment u turizmu, Menadžment u hotelijerstvu	
ECTS/CSPK:	5			
RASPORED SATI				
Predavanja		Vježbe		Praktični rad
3		2		25%
OPTEREĆENJE STUDENATA				
	Sedmično	Semestralno	Ukupno u toku semestra:	
Predavanja	3:00 h	45:00 h	Nastava i završni ispit:	100:00 h
Vježbe	2:00 h	30:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	13:20 h
Praktičan rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:40 h	25:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:40 h
Ukupno:	6:40 h	100:00 h	Ukupno:	150:00 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. Savremene tendencije u primjeni marketinga. Marketing u turizmu kao podsistem u sistemu marketinga usluga. Marketing u turizmu na mikro i makro nivou. Razvoj teorije turizma i uticaj na marketing. Praktičan rad: Priprema marketing istraživanja i formiranje istraživačkih timova.
II nedjelja	Turističko tržište. Pojmovno odredjenje i karakteristike. Turistička ponuda-ponuda turističke destinacije. Turistička tražnja. Očekivane promjene i trendovi. Kreativna radionica - debata.
III nedjelja	Primjena marketinga kod različitih nosilaca poslovne i turističke politike. Primjena marketinga. 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	Digitalni marketing. Značaj ICT tehnologija u primjeni marketinga. Značaj interneta i digitalizacije za turističkog poslovanje. Digitalne inovacije kao osnova promjena u turizmu. Uticaj digitalnog marketinga na promjene ponašanja potrošača. Praktičan rad: Realizacija istraživanja
V nedjelja	Marketing okruženje i marketing informacioni sistem (MIS) u turizmu. Marketing okruženje. Marketing informacioni sistem. Proces marketing istraživanja. Sadržaj i značaj marketing informacionog sistema. Istraživanje marketinga i formiranje ekonomske i turističke »opservatorije«. Kreativna radionica-debata.
VI nedjelja	Priprema Kolokvijuma I, Kolokvijum I
VII nedjelja	Strateško planiranje marketinga u turizmu. Strateško planiranje. Planiranje marketinških aktivnosti. Prilagođavanje organizacione strukture i kontrola. Nivoi i organizacija planiranja marketinga u turizmu. Praktičan rad: Realizacija istraživanja
VIII nedjelja	Formulisanje strategija marketinga u turizmu. Odluke strategijskog i taktičkog karaktera. Izbor marketing strategije. Strategija diferenciranja turističkog proizvoda. Strategija segmentacije turističkog tržišta. Ostale strategije relevantne u turističkom poslovanju. Optimizacija instrumenata marketing miksa. Praktičan rad: Realizacija istraživanja
IX nedjelja	Stvaranje vrijednosti – turistički proizvod kao instrument marketinga u turizmu. Turistički proizvod u teoriji marketinga u turizmu. Turistički proizvod - pojam i karakteristike. Relevantni faktori u kreiranju turističkog proizvoda. Kvalitet i inoviranje turističkog proizvoda. Životni ciklus turističkog proizvoda. Buduća određenja turističkog proizvoda. Kreativna radionica-debata.
X nedjelja	Priprema Kolokvijuma II, Kolokvijum II
XI nedjelja	Stvaranje vrijednosti – cijena kao instrument marketinga u turizmu. Elementi vođenja politike cijena. Faktori politike cijena. Pristupi i metodi formiranja cijena. Različiti aspekti politike cijena. Vrste cijena u hotelijerstvu. Kreativna radionica-debata. Praktičan rad: Realizacija istraživanja.
XII nedjelja	Predstavljanje vrijednosti – promocija kao instrument marketinga u turizmu. Pojam, funkcije i ciljevi promocije. Proces komuniciranja. Planiranje promotivnih aktivnosti. Sadržaj promotivnih aktivnosti – promocioni miks. Elementi promocije politike. Kreativna radionica-debata. Praktičan rad: Realizacija istraživanja.
XIII nedjelja	Isporučka vrijednosti – kanali prodaje kao instrument marketinga u turizmu. Pojam i funkcije kanala prodaje u turizmu. Tradicionalni i distributivni sistemi zasnovani na internetu. Tipovi kanala prodaje u turizmu. Elementi politike kanala prodaje u turizmu. Praktičan rad: Realizacija istraživanja

XIV 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.
XV nedjelja	Slobodna sedmica
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: – Razumjeti pojam, značaj i ulogu marketinga u turizmu; – Prepoznati osnovne aspekte marketinga u turizmu u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji; – Razumjeti 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.Popesku, J., Gajić, J.(2020). <i>Marketing u turizmu i hotelijerstvu</i>, 6.izdanje. Beograd: Univerzitet Singidunum. ISBN 978-86-7912-731-0 Dopunska literatura: 2.Kotler, P., Bowen, J.,& Baloglu, S.(2022). <i>Marketing for hospitality and tourism</i>, 8th Ed. London: Pearson. ISBN 978-1-292-36352-3 3.George, R.(2021). <i>Marketing tourism and hospitality: Concepts and Cases</i>. London: Palgrave Macmillan. ISBN 978-3-030-64111-5 4.Minazzi, R.(2015). <i>Social media marketing in Tourism and Hospitality</i>, Cham/Heidelberg/New York/Dordrecht/London: Springer. ISBN 978-3-319-05182-6 5.Holloway, C.J.(2004). <i>Marketing for tourism</i>, 4th Ed., London: Pearson. ISBN 0 273 68229 6 6.Bakić, O.(2010). <i>Marketing u turizmu</i>, 9.izdanje, Beograd: Univerzitet Singidunum. 978-86-7912-237-7 7.Lacmanović, D.(2014). <i>Marketing planiranje održivog turizma</i>, Podgorica: Univerzitet Mediteran; ISBN 978-9940-514-35-8 8.Lacmanović, D.(2006). <i>Marketing u turizmu, hrestomatija</i>. Bar: Fakultet za turizam, hotelijerstvo i trgovinu.	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE -prisustvo predavanjima 0 do 100 % = 0 do 3 poena -istraživački rad/individualna praktična obuka 0 do 1 uradjen= 0 do 7 poena (2T+5P) -Kolokvijum I = 11 do 20 poena (15T+5P) -Kolokvijum II = 11 do 20 poena (15T+5P) -Završni ispit = 0 do 50 poena (40T+10P) Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.	
Posebna naznaka za predmet:T-teoretski rad P-praktičan rad	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	Prof.dr Darko Lacmanović

ENGLISKI JEZIK IIIa
OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS	Profesor:	Prof. dr Brankica Bojović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:		
Godina:	3.	Konsultacije:	Po rasporedu i dogovoru	
Semestar:	I (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:	66:00 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:00 h	16:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	5:00 h	80:00 h	Ukupno:	118:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Da student nauči da engleski jezik upotrebljava u oblasti turizma i hotelijerstva na višem srednjem nivou (upper intermediate). Da razumije i umije da primijeni u praksi gramatičke cjeline (continuous aspekt, brojive i nebrojive imenice, indirektni govor i pasiv) i vokabular na engleskom jeziku koji se tiče istorije turizma, reklamiranja, brendova i brendiranja, butik hotela, turizma u široj društvenoj zajednici i ekoturizma. Upoznavanje sa terminologijom na engleskom jeziku koja je potrebna za rad turističkih vodiča.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, kolokvijumi, domaći zadaci, prezentacije i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	The history of Tourism. Trends in Tourism. Travel. Holidays. Continuous aspect.			
II nedjelja	Using visuals. Tailoring a package holiday.			
III nedjelja	Advertising and publicity. Countable and uncountable nouns. Countable and uncountable nouns with different meanings. Web words. Collocations.			
IV nedjelja	Brands and branding. Hotel branding; boutique hotels. Hotels of the future.			
V nedjelja	Making predictions, degrees of certainty. Creating a business plan.			
VI nedjelja	Investing in a hotel. Improving media profile. The press and the media.			
VII nedjelja	Sustainability. Tourism and community. Ecotourism.			

VIII nedjelja	Reporting verbs. Verb+noun collocations. Chairing a meeting.
IX nedjelja	Airport facilities. Airport security procedures. Developing airport infrastructure.
X nedjelja	The passive
XI nedjelja	Dealing with difficult situations
XII nedjelja	An economic success story.
XIII nedjelja	Introduction to Heritage sites. Talking about a past.
XIV nedjelja	Guiding expressions. Working as a tour guide.
XV nedjelja	Slobodna nedjelja
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jednu prezentaciju, učestvuju u debati nakon prezentacije zadataka, idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA Po završetku predmeta Engleski jezik 3a, student će biti osposobljen da: Samostalno vlada gramatičkim cjelinama koje se tiču continuous aspekta, brojivih i nebrojivih imenica, pasiva i indirektnog govora. • Praktično upotrebljava vokabular na engleskom jeziku, na višem srednjem nivou (upper intermediate), koji se tiče istorije turizma, reklamiranja u turističkoj industriji, brendova i brendiranja. • Praktično upotrebljava vokabular na engleskom jeziku, na višem srednjem nivou, koji se tiče turizma u široj društvenoj zajednici, ekoturizma, aerodromskih procedura, kulturno-istorijskih lokaliteta I kulturnog nasljeđa. • Praktično upotrebljava vokabular, na srednjem (intermediate) nivou, koji se tiče rada turističkih vodiča.	
LITERATURA 9. Strutt. P., (2013). <i>English for International Tourism, Upper-Intermediate Coursebook</i>. Pearson. 10. Strutt. P., (2013). <i>English for International Tourism, Upper-intermediate Workbook</i>. Pearson. 11. Mc Carthy. M. and O'Dell, F. (2017) <i>English Vocabulary in Use, Upper Intermediate</i>. CUP.	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspešno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Kolektivna i individualna praksa (prezentacije) do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – 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 na engleskom jeziku u vezi sa radom na recepciji hotela.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	dr Dragana Čurović

ITALIJANSKI JEZIK IIIa				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS05030	Profesor:	Luka Cuca, lektor	
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	» Il mondo del lavoro« / molba za prijem – pravila i modaliteti poslovnih pisama Kolektivna obuka: javljanje na oglas za posao, dijaloške situacione vježbe			
II nedjelja	Prima o poi... kondicionalne rečenice prvog tipa sa upotrebom futura/ bezlični glagolski izraz – bisogna Kolektivna obuka: situacione vježbe u dijaloškoj formi: iskazivanje planova za budućnost			
III nedjelja	»Qualcosa da leggere« – il mondo del Lavoro- problematika posla / stres/ pisanje molbi Kolektivna obuka: pisanje molbi za zaposlenje/ pismeno javljanje na oglas, pisanje CV - ja			

IV nedjelja	» Casa, dolce casa« - kultura stnovanja, oglašavanje stambenog prostora - konjunktiv prezent Kolektivna obuka: situaciona vježba u dijaloškoj formi: opis raznih tipova stambenog prostora u cilju uzimanja / davanja u najam
V nedjelja	Diferencijacija indikativ prezent – konjunktiv prezent – upotreba konjunktiva prezenta.
VI nedjelja	Elementi kulture stanovanja, tipologija stambenog prostora, namještaj i pokućstvo
VII nedjelja	<i>1. kolokvijum</i>
VIII nedjelja	»Incontri«, poznanstva online, mali oglasi.
IX nedjelja	» Mi e' successa una cosa incredibile« vremenski veznik mentre i prilog durante / glagol succedere
X nedjelja	Upotrba modalnih glagola u z intranzitivne (neprelazne glagole)
XI nedjelja	»Do you speak italian?« »Togliami una curiosita'« – iskustva u učenju jezika Pluskvamperfekt (trapassato prossimo)
XII nedjelja	»Non sono affatto d'accordo« - pronomi accoppiati
XIII nedjelja	Italenglish« - pozajmljenice i hiperadopcija stranih riječi u italijanskom jeziku
XIV nedjelja	Gostujući predavač
XV nedjelja	Ovjera semestra
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 hjerarhizovani 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 konsektivnan 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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: | lektor Luka Cuca

STRATEŠKI MENADŽMENT U TURIZMU**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTS	Profesor:	Prof. dr Slobodanka Krivokapić
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:	Mr Đorđina Janković Lejla Čatović
Godina:	3.	Konsultacije:	Po rasporedu i dogovoru
Semestar:	IV (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	2:00 h	48:00 h		16:00 h

Praktični rad	25%	25%	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	
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: je da studente osposobi da strateški razmišljaju i razvijaju vještine za tehnike analize, urade primjere analiza, uz korišćenje tehnika eksterne i interne analize, kao i formulaciju preporučenih strategija u turističkim organizacijama. Koncept objedinjavanja teorijskih i praktičnih tehnika upućuje studente na razumevanje najvažnijih snaga koje određuju konkurentnost primjenom koncepta "ključnih pet konkurentskih sila, determinišu izbor između alternativa strategijskog ponašanja turističkih organizacija u konkretnim okolnostima. Neizostavno analitičko sredstvo je (pored drugih tehnika) analiza lanca vrednosti u turizmu, kako bi se odredili stvarni potencijali turističkih organizacija i tursističke privrede u cjelini. Potrebe za promjenama u poslovanju turističkih organizacija su uslovljene eksternim faktorima, zbog čega studenti moraju razumjeti i primijeniti analize, na konkretnim turističkim organizacijama, kako bi se obezbijedila njihova održiva konkurentska prednost.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, individualna i kolektivna obuka i završni ispit U analizi relevantnih faktora, koji utiču na određivanje ciljeva razvoja tustističke organizacije koristi se situacioni pristup. Ovaj pristup nastoji da pronikne u međusobne veze i između promenljivih uslova okruženja, između strukture organizacije i njenih resursnih snaga, a koje utiče na izbor i strukturu optimalnih strategija.				
Individualna obuka: obuhvata izradu studije slučaja jedne turističke organizacije, prezentaciju, debatu i odbranu Kolektivna obuka: izrada situacione analize uz primjenu svih tehnika eksterne i interne analize Analiza kolektivne obuke sa diskusijom o urađenim i primjenjenim praksama, uz primjenu grupnog rada.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	UVODNO PREDAVANJE: Strategijski menadžment i stvaranje konkurentne prednosti - Savremeni uslovi poslovanja nužno zahtijevaju primjenu strateškog menadžmenta u turizmu sa ciljem njegovog očuvanja, održivosti i unapređenja kvaliteta turističke ponude. Turizam je vrlo kompleksna oblast koja zahtijeva poznavanje i analiziranje svih faktora koji utiču na turističku ponudu i razvoj svih subjekata turističke privrede. (V) Analitički osvrt na stratešku politiku turističkih organizacija - analiza strateškog uticaja globalizacije, tehnologije i int. kapitala na korporativno upravljanje. Kolektivna obuka: misija, vizija i ciljevi izabrane turističke organizacije.			
II nedjelja	ANALIZA EKSTERNOG OKRUŽENJA kompanije: Skeniranje, monitoring, konkurencija: PEST i SWOT analiza Kolektivna obuka: primjena tehnika eksterne analize (V) Tehnike eksterne analize: PEST i SWOT analiza			

III nedjelja	EKSTERNA ANALIZA: Porterov model pet faktora i Strategijske grupe • Kolektivna obuka: analiza konkurentskog okruženja • (V) Analiza strategijskih grupa u turističkoj privredi
IV nedjelja	INTERNA ANALIZA: Analiza lanca vrijednosti • Kolektivna obuka: analiza interne sredine i primjena lanca vrijednosti • (V) Primjena LV na uslužne organizacije
V nedjelja	INTERNA ANALIZA: ANALIZA RESURSA I VRSTE RESURSA • Kolektivna obuka: analiza i procjena resursa u turističkim organizacijama (V) Analiza resursa hotela
VI nedjelja	I (P) KOLOKVIJUM
VII nedjelja	STRATEGIJA NA NIVOU POSLOVNIH JEDINICA (V) primjeri strategija turističkih organizacija
VIII nedjelja	STRATEGIJA NA NIVOU KORPORACIJE: POVEZANA DIVERSIFIKACIJA (V) primjeri povezane diversifikacije
IX nedjelja	KORPORATIVNA STRATEGIJA: NEPOVEZANA DIVERSIFIKACIJA (V) Meržeri i akvizicije na primjeru Ritz Carlton hotela
X nedjelja	MEĐUNARODNA STRATEGIJA: DIJAMANT NACIONALNE PREDNOSTI (V) Dijamant nacionalne prednosti u turizmu
XI nedjelja	II KOLOKVIJUM
XII nedjelja	POSTIZANJE KONKURENTSKE PREDNOSTI NA GLOBALNIM TRŽIŠTIMA (V) Vrste globalnih strategija i strategijske alijanse u turizmu
XIII nedjelja	II POPRAVNI KOLOKVIJUM
XIV nedjelja	• Individualna obuka: prezentacija studije slučaja za izabranu turističku organizaciju • Debata o studiji slučaja
XV nedjelja	Slobodna nedjelja
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju sve kolektivne radove zadate po programu, učestvuju u debati i prema individualnim afinitetima rade sveobuhvatnu studiju slučaja, idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA • Omogućavaju cjelovito definisanje svih segmenata u procesu strategijskog upravljanja, • Obezbeđuje platformu za definisanje i izbor najprihvatljivije poslovne strategije, • Analizira globalna strateška turistička primjenom različitih međunarodnih strategija kao i održivanja kroz alijanse i saveze Nakon savladavanja ovog predmeta studenti su obučeni za: • Izradu SWOT, PEST analize, određivanje strategijskih grupa, analize tržišnih trendova, analize konkurencije: prijetnje postojećim konkurentima, pregovaračku moć turističkih organizacija, procjenu uticaja na profilisanje organizacije i njen uticaj na tražnju i povećanje prihoda od turizma.	

- Posebno značajno je naglasiti da studenti stižu znanja o resursima turističkih organizacija i razumijevanje "lanca vrijednosti" turizma, odnosno sposobni su identifikovati subjekte, tj. aktivnosti koje učestvuju pri stvaranju i/ili dodavanju vrijednosti koja će oblikovati konačnu ponudu turističke organizacije.
- Studenti savladavaju izradu studije slučaja koja sveobuhvatno analizira poslovanje i tržišnu poziciju turističke organizacije i njene mogućnosti za unapređenje poslovanja

LITERATURA

• Alan B. Eisner, G. T. Lumpkin and Gregory G. Dess, **Strategijski menadžment**, prevod, Data status, Beograd 2007 (ISBN 867478027x)

OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE

Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Studija slučaja kao individualni istraživački rad do 50 poena zamjenjuje završni ispit
- 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 Slobodanka Krivokapić

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 semestra	16:00 h
Praktičan rad	25%	25%		
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. Presentacija 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). <i>Preduzetnički menadžment malih i srednjih preduzeća</i> , (skripta), Fakultet za turizam, hotelijerstvo i trgovinu Bar 2. Lajović, D. (2010). <i>Preduzetnički marketing plan</i> , Podgorica: CID ISBN 978-86-495-0401-1 3. Trott, P. (2013), <i>Innovation Management and Product Development</i> , Fifth Ed, London: Prentice Hall ISBN 978-0273736561 4. Tidd, J., Bessant, J. (2013). <i>Managing Innovation – Integrated Tehnological Market and Organizational Change</i> , 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 – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – 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 IIIb				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS	Profesor:	Prof. dr Brankica Bojović	
Status predmeta:	Obavezni	Saradnik:		
Godina:	3.	Konsultacije:	Po rasporedu i dogovoru	
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:	66:00 h
Vježbe	2:00 h	32:00 h	Neophodne pripreme za upis i ovjeru semestra	16:00 h
Praktični rad	25%	25%		
Samostalan rad i konsultacije	1:00 h	16:00 h	Priprema i polaganje ispita u popravnom ispitnom roku	36:00 h
Ukupno:	5:00 h	80:00 h	Ukupno:	118:00 h
OPIS PREDMETA				
Uslovljenost drugim predmetima: Nema				
Ciljevi izučavanja predmeta: Da student nauči da engleski jezik upotrebljava u oblasti turizma i hotelijerstva na višem srednjem nivou (upper intermediate). Da razumije i umije da primijeni u praksi gramatičke cjeline (hipotetičke situacije, prepozicije, relativne klauze, kolokacije i modalne glagole) i vokabular na engleskom jeziku koji se tiče opisa kulturne baštine, upravljanja događajima, ugovora, prijavljivanja za posao i karijere, kulinarskog turizma, gastronomije, avanturističkih sportova i upravljanja rizikom. Razrada terminologije na višem srednjem nivou (upper-intermediate) koja je potrebna za sprovođenja intervjuva za posao.				
Metod nastave i savladanja gradiva: Predavanja, vježbe, kolokvijumi, domaći zadaci, prezentacije i završni ispit.				
SADRŽAJ PREDMETA (PREDAVANJA)				
Pripremna nedjelja	Priprema i upis semestra			
I nedjelja	Heritage. Describing a heritage site. Architecture.			
II nedjelja	Working as a tourist guide. Designing and describing a museum exhibition.			
III nedjelja	Managing events. Hypothetical situations. Collocations with “Event”.			
IV nedjelja	Contracts. Understanding contracts. Making a festival profitable.			

V nedjelja	Careers. Applying for a job. Remuneration. Interviews. Recruiting the right person.
VI nedjelja	Adjectives describing personality. Idioms describing people. Emotions and moods. Praising and criticizing.
VII nedjelja	Gastronomy. Food. Culinary Tourism.
VIII nedjelja	Describing food. Planning a new itinerary.
IX nedjelja	Relative clauses. Giving feedback. Cause, reason, purpose and result – linking words.
X nedjelja	Risk. Types of risk. Risk prevention.
XI nedjelja	Modal words. Obligation, need, possibility and probability.
XII nedjelja	Adventure sports. Environmental problems. Game: The Olympic Game. Expressions with <i>do</i> and <i>make</i> .
XIII nedjelja	Dependent prepositions. Dealing with crises. Commenting on problematic situations. Everyday minor problems.
XIV nedjelja	Success, failure and difficulty. Expressions with <i>get</i> . Expressions with <i>come</i> and <i>go</i> .
XV nedjelja	Slobodna nedjelja
Završna nedjelja	Završni ispit.
OBAVEZE STUDENATA Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti pripremaju i prezentuju jednu prezentaciju, učestvuju u debati nakon prezentacije zadatka, idu na konsultacije, rade kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJA Po završetku predmeta Engleski jezik 3b, student će biti osposobljen da: Samostalno vlada gramatičkim cjelinama koje se tiču hipotetičkih situacija, modalnih glagola, prepozicija, izraza sa određenim glagolima. • Praktično upotrebljava vokabular na engleskom jeziku, na višem srednjem nivou (upper intermediate), koji se tiče opisa kulturno-istorijskih lokaliteta, muzejskih izložbi, arhitekture. • Praktično upotrebljava vokabular na engleskom jeziku, na višem srednjem nivou, koji se tiče prijave za posao, odabira kandidata na konkursu za posao, karijere, gastronomije, avanturističkih sportova, upravljanja rizikom, problematičnih, svakodnevnih situacija. • Praktično upotrebljava vokabular, na srednjem (intermediate) nivou, koji se tiče sprovođenja intervjua za posao.	
LITERATURA 12. Strutt. P., (2013). <i>English for International Tourism, Upper-Intermediate Coursebook</i>. Pearson. 13. Strutt. P., (2013). <i>English for International Tourism, Upper-intermediate Workbook</i>. Pearson. 14. Mc Carthy. M. and O'Dell, F. (2017) <i>English Vocabulary in Use, Upper Intermediate</i>. CUP.	
OBLICI PROVJERE ZNANJA I OCJENJIVANJE Poeni koje studenti dobijaju za uspješno ispunjene obaveze: – Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena – Kolektivna i individualna praksa (prezentacije) do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – 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 na engleskom jeziku u vezi sa sprovođenjem intervjua za posao i rada turističkih vodiča.	
Posebna naznaka za predmet:	
Nastavnik koji je pripremio podatke:	dr Dragana Čurović

ITALIJANSKI JEZIK IIIb				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS06038	Profesor:	Luka Cuca, lektor	
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. Kolektivna obuka: problemi u velikim gradovima i javni radovi, sugerisanje potrebnih sadržaja, vježbe u dijaloškoj formi
III nedjelja	»Guardi che e' vietato!« - znaci zabrane, restrikcija upotrebe određenog člana uz prisvojnu zamjenicu. Kolektivna obuka: problemi sa saobraćajem u velikim gradovima, poznavanje elemenata saobraćaja i vertikalne signalizacije, situazione vježbe u dijaloškoj formi
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) Kolektivna obuka: Situazione vježbe u dijaloškoj formi vezane za prodaju artikala preko oglasa uz detaljan opis izgleda i funkcija
VI nedjelja	»Il dottor Niu'« - priloška zamjenica –ci- u funkciji instrumentala/* futur II – predbuduće vrijeme Il linguaggio della pubblicita' Kolektivna obuka: jezik savremenog marketinga, , situazione vježbe u dijaloškoj formi
VII nedjelja	Slobodna nedjelja
VIII nedjelja	Parole, parole, parole... – načini i sredstva komunikacije/ »Un mondo che si parla per e- mail« Imperfekt konjunktiva
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 biblioteca globale«
XII nedjelja	Nonni e nipoti - »A che ora torni« - implicitna vremenska rečenica izražena gerundom.
XIII nedjelja	2.Kolokvijum
XIV nedjelja	La famiglia cambia faccia - »La nuova famiglia« - revizija pređenog materijal, vježbe.
XV nedjelja	Gostujući predavač
Završna nedjelja	Završni ispit
OBAVEZE STUDENATA	
Studenti su obavezni da pohađaju nastavu i vježbe. Studenti rade seminarske radove, kolokvijume i završni ispit.	
ISHODI UČENJAPo 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 koniunktiva i upoznati se sa njegovim morfološkim i sintaksičkim svojstvima (hipotetički oeriod 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. 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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.

Posebna naznaka za predmet:

Nastavnik koji je pripremio podatke: lektor Luka Cuca

ITALIJANSKI JEZIK IIIb

OPŠTE INFORMACIJE

Šifra predmeta:	MTS06036	Profesor:	Luka Cuca, lektor
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 instrumentala/* 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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

Prelazna ocjena (E) se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 51 poena.

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 Mr Đorđina Janković	
Godina:	3.	Konsultacije:	Po rasporedu i 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 građiva.
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 poslednjih 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 zadatka 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 napravi 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	
<i>Osnovna:</i> Lin Van Der Vagen, Brenda R.Karlos (2010): <i>Event management – Upravljanje događajima u turizmu, kulturi, biznisu i sportu</i>, MATE, Zagreb, ISBN T9788686313072 Siniša Zarić (2013): <i>Planiranje događaja: Principi i praksa</i>, 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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- Završni ispit, do 50 poena (40T+10P)

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 Silvana Đurašević

ANIMACIJA U TURIZMU**OPŠTE INFORMACIJE**

Šifra predmeta:	MTSO6034	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 konsultacije	1 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: Upoznati studente sa animacijom u turizmu kao značajnim faktorom privlačenja i zadržavanja turista na destinaciji, u hotelu, kruzeru 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 – činiooci, 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 • <u>da analizira i kritički komentariše animacijske programe</u> • 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). <i>Animacija u turizmu</i>. Sveučilište u Rijeci, Fakultet za turistički i hotelski menadžment, Opatija ISBN 978-953-6198-60-3 • Horvat, B. (2003). <i>Animacija u turizmu</i>, Ekonomski fakultet Zagreb • Finger, C., Gayler, B. (2003.) <i>Animation im Urlaub – Studie fur Planer und Praktiker</i>, 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 – Individualna praktična obuka do 5 poena – Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P) – Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P) – 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, gdje studenti vježbaju animacijske nastupe. U toku semestra studentima će biti obezbjeđena praksa u jednom od hotela/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 MENDAŽMENT				
OPŠTE INFORMACIJE				
Šifra predmeta:	MTS06035	Profesor:	Prof. dr Ana Stranjančević	
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)		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 manadžmenta 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 1910158720Nastavni 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
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- 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: Osposobljavanje 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 građiva: 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 karakteristike 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 ,poterebe 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: Oligoeleemnti 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 hrana Stvaranje Energije u organizmu rocena stanja uhranjenosti Potrošnja energije u ljudskom organizmu Merenje energetskog prometa u organizmu Odredjivanje ukupnih energetskih potreba Intezitet bazalnog metabolizma Eenergetski 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 Ihrana deteta i ovorodjenčeta Ishrana trudnica i dojilja
X nedjelja	Predavanje:Vegetarijanska ishrana Istorijat uloga i značaj Različiti tipovi vegeterijanske 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 soprtista Izrada plana dnevnog obroka za različite grupe sportista odnosno osoba koje se bave anaerobnim vežbanjem
XII nedjelja	Potrebe u ljudskoj ishrani Priemna antiokidanasa u veštačkim oblicima Vitamini minerali i začinske biljke kao antioksidansi Smrtonosna ravnoteža
XIII nedjelja	.Predavanje Zdravstveni turizam uloga ,značaj i potencijali Ishrana osoba oboleleih od različitih hroničnih bolesti koje su uključene u različite vrste rehabilitacionih tretmana Ishrana kardiovaskularnih bolesnika Ishrana dijabetičara Ishrana osoba koje su obolele od različitih vrsta bolesti gastrointestinalnog trakta . Isharana obolelelih od bolesti bubrega Ishrana oboleleih 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 arzlozi za promenu stila života Uravnotežena ishrana Piramida uravnotežene ishrane Medietranski režim ishrane
XV nedjelja	Predavanje: Antioksidansi Pojam antiokidansa 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 uspešno ispunjene obaveze:

- Prisustvo predavanjima i vježbama, aktivnost do 5 poena
- Individualna praktična obuka do 5 poena
- Kolokvijum I – 20 poena (15T+5P)
- Kolokvijum II – 20 poena (15T+5P)
- 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
--------------------------------------	--------------------------