

**Pomorski fakultet Kotor / Menadžment u pomorstvu, usmjerenje: Pomorski transport /  
 MARKETING U POMORSTVU**

<b>Naziv predmeta:</b>	MARKETING U POMORSTVU			
<b>Šifra predmeta</b>	<b>Status predmeta</b>	<b>Semestar</b>	<b>Broj ECTS kredita</b>	<b>Fond časova (P+V+L)</b>
1555	Obavezan	6	8	3+1+0
<b>Studijski programi za koje se organizuje</b>	Menadžment u pomorstvu, usmjerenje: Pomorski transport			
<b>Uslovljenost drugim predmetima</b>	Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta.			
<b>Ciljevi izučavanja predmeta</b>	Cilj izučavanja ovog predmeta je da studente upozna sa osnovama marketing menadžmenta, načinima dolaženja do marketing saznanja, povezivanja sa kupcima, građenja jakih brendova, oblikovanja tržišnih ponuda, isporučivanja vrijednosti, komuniciranja vrijednosti i kreiranja uspješnog dugoročnog rasta preduzeća u pomorstvu.			
<b>Ishodi učenja</b>	Ishodi učenja: 1. Razlikovati faze u razvoju marketinga u pomorstvu. 2. Identifikovati organizacione forme pomorskog tržišta. 3. Opisati proces istraživanja pomorskog tržišta i marketing informacioni sistem. 4. Definisati marketing politiku, marketing strategiju i proces upravljanja marketingom brodarskih preduzeća i morskih luka. 5. Analizirati proizvod, cijenu, kanale marketinga, integrisane marketinške komunikacije kao instrumente marketinga u pomorstvu.			
<b>Ime i prezime nastavnika i saradnika</b>	Dr Senka Šekularac-Ivošević			
<b>Metod nastave i savladanja gradiva</b>	Predavanja i vježbe. Učenje i izrada seminarskih radova. Konsultacije.			
<b>Plan i program rada</b>				
Pripremne nedjelje	Priprema i upis semestra			
I nedjelja, pred.	Razumijevanje marketing menadžmenta. Fundamenti marketing koncepcija, trendovi i zadaci. Uloga i značaj marketinga u pomorskom saobraćaju. Marketing koncepcija u pomorstvu.			
I nedjelja, vježbe				
II nedjelja, pred.	Brodarska politika na pomorskom tržištu. Funkcionisanje tržišta brodskog prostora. Organizacione forme pomorskog tržišta.			
II nedjelja, vježbe				
III nedjelja, pred.	Komponente modernog marketing informacionog sistema. Upravljanje procesom marketing istraživanja.			
III nedjelja, vježbe				
IV nedjelja, pred.	Područija i metode marketing istraživanja u pomorstvu.			
IV nedjelja, vježbe				
V nedjelja, pred.	Kreiranje vrijednosti za potrošače, satisfakcija i lojalnost. Razvoj CRM-a (Customer Relationship Management) u morskim lukama i brodarskim preduzećima			
V nedjelja, vježbe				
VI nedjelja, pred.	Strategije marketinga u pomorstvu.			
VI nedjelja, vježbe	I kolokvijum			
VII nedjelja, pred.	Strategije segmentacije i targetiranja tržišta.			
VII nedjelja, vježbe				
VIII nedjelja, pred.	Strategija izgradnje brenda			
VIII nedjelja, vježbe				
IX nedjelja, pred.	Strategija pozicioniranja brenda			
IX nedjelja, vježbe				
X nedjelja, pred.	Benčmarking kao metoda u pozicioniranju morskih luka i brodarskih preduzeća			
X nedjelja, vježbe				
XI nedjelja, pred.	Oblikovanje ponude, strategija proizvoda na pomorskom tržištu (dizajniranje i isporuka usluga u pomorstvu)			

XI nedjelja, vježbe	
XII nedjelja, pred.	Razvoj cjenovnih strategija i programa (tarife i tarifna politika u brogarskom i lučkom poslovanju).
XII nedjelja, vježbe	II kolokvijum
XIII nedjelja, pred.	Dizajniranje i upravljanje kanalima marketinga i mrežama u pomorstvu (pomorske agencije, logističke mreže isporuke vrijednosti, horizontalne i vertikalne integracije u pomorstvu, E-marketing u pomorstvu).
XIII nedjelja, vježbe	
XIV nedjelja, pred.	Upravljanje sistemom integrisanih marketing komunikacija (instrumenti marketing komunikacionog miksa u brogarskom i lučkom poslovanju).
XIV nedjelja, vježbe	Popravni kolokvijum
XV nedjelja, pred.	Trendovi u savremenoj marketing praksi (interni marketing, socijalno odgovorni marketing, itd).
XV nedjelja, vježbe	
<b>Opterećenje studenta</b>	Nedjeljno 8 kredita x40/30=10 sati i 40 minuta Struktura: 3 sata predavanja 1 sat vježbi 6 sati i 40 minuta samostalnog rada. U toku semestra Nastava i završni ispit: (10 sati i 40 minuta) x 16= 170 sati i 40 minuta Neophodne pripreme prije početka semestra (administracija, upis, ovjera) 2x (10 sati i 40 minuta)= 21 sat i 20 minuta Ukupno opterećenje za predmet 8 x (30 sati)= 240 sati Dopunski rad 48 sata za pripremu ispita u popravnom ispitnom roku, uključujući i polaganje popravnog ispita od 0 do 48 sati (preostalo vrijeme od prve dvije stavke do ukupnog opterećenja za predmet). Struktura opterećenja: 170 sati i 40 minuta (nastava)+ 21 sati i 20 minuta (priprema)+ 48 sata (dopunski rad)
<b>Nedjeljno</b>	<b>U toku semestra</b>
<b>8 kredita x 40/30=10 sati i 40 minuta</b> 3 sat(a) teorijskog predavanja 0 sat(a) praktičnog predavanja 1 vježbi <b>6 sat(a) i 40 minuta</b> samostalnog rada, uključujući i konsultacije	Nastava i završni ispit: <b>10 sati i 40 minuta x 16 =170 sati i 40 minuta</b> Neophodna priprema prije početka semestra (administracija, upis, ovjera): <b>10 sati i 40 minuta x 2 =21 sati i 20 minuta</b> Ukupno opterećenje za predmet: <b>8 x 30=240 sati</b> Dopunski rad za pripremu ispita u popravnom ispitnom roku, uključujući i polaganje popravnog ispita od 0 do 30 sati (preostalo vrijeme od prve dvije stavke do ukupnog opterećenja za predmet) <b>48 sati i 0 minuta</b> Struktura opterećenja: <b>170 sati i 40 minuta (nastava), 21 sati i 20 minuta (priprema), 48 sati i 0 minuta (dopunski rad)</b>
<b>Obaveze studenta u toku nastave</b>	Studenti su obavezni da pohađaju nastavu, odrade seminarski rad i rade dva kolokvijuma.
<b>Konsultacije</b>	
<b>Literatura</b>	1. Kotler, Ph, Keller, K. (2006). Marketing menadžment, 12 izdanje, Data Status, Beograd. 2. Grdinić, M. (2003). Marketing u pomorstvu i pomorsko tržište. Fakultet za pomorstvo. Kotor. 3. Hanić, H. (2003). Istraživanje tržišta i Marketing informacioni sistem, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd.
<b>Oblici provjere znanja i ocjenjivanje</b>	1. I kolokvijum, od 0 do 25 poena; 2. II kolokvijum, od 0 do 25 poena; 3. Prisutnost predavanjima i vježbama do 5 poena; 4. Tačno urađeni seminarski rad do 10 poena; 3. Završni ispit, od 0 do 35 poena; Prelazna ocjena se dobija ako
<b>Posebne naznake za predmet</b>	
<b>Napomena</b>	
<b>Ocjena:</b>	F E D C B A
<b>Broj poena</b>	manje od 50 poena više ili jednako 50 poena i manje od 60 poena više ili jednako 60 poena i manje od 70 poena više ili jednako 70 poena i manje od 80 poena više ili jednako 80 poena i manje od 90 poena više ili jednako 90 poena