

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

1. OPĆE INFORMACIJE									
GODINA: 2019 godina studija (1,2 ili 3): 2 OZNAKA DOKUMENTA: QP9-REV-T2-TP-UC									
1.1. Naziv kolegija	Upravljanje cijenama	1.6. Semestar	IV						
1.2. Nositelj kolegija	dr.sc. Katarina Potnik Galić prof.v.š.	1.7. Bodovna vrijednost (ECTS)	5						
1.3. Suradnici		1.8. Način izvođenja nastave (broj sati P+V+S+e-učenje)	30+30+0+0						
1.4. Studijski program (stručni, specijalistički diplomski stručni studij)	Specijalistički stručni diplomski studij Trgovinsko poslovanje	1.9. Kratica kolegija	UC						
1.5. Status kolegija (O, I)	O	1.10. Šifra kolegija/ISVU šifra	TP10/70929						
2. OPIS KOLEGIJA									
2.1. Ciljevi kolegija	Osnovni ciljevi kolegija «Upravljanje cijenama» su usvajanje znanja o tehnikama i metodama određivanja optimalnih cijena u modernom poslovnom subjektu, upoznavanje s ključnim čimbenicima koji utječu na odluke o visini cijena te razvijanje sposobnosti studenata da samostalno procjenjuju efekte utjecaja promjena cijena proizvoda i usluga na rezultat poslovanja.								
2.2. Uvjeti za polaganje kolegija i ulazne kompetencije koje su potrebne za kolegij, korelativnost i korespondentnost s drugim kolegijima	<p>Ulazne kompetencije koje su potrebne za uspješno praćenje nastave kolegija Upravljanje cijenama uključuju:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- poznavanje osnovnih pojmova iz područja marketinga (odnos cijene i ostalih elemenata marketing mixa),</li> <li>- poznavanje osnovnih financijskih pojmova (cijena, prihod, rashod, dobitak)</li> </ul>								
2.3. Očekivani ishodi učenja na razini kolegija (4-10 ishoda učenja)	<p>Očekuje se da će student nakon odslušanog kolegija moći:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">RB</th> <th style="width: 50%;">ISHOD</th> <th style="width: 40%;">Metode vrednovanja</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1.</td> <td>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena</td> <td style="text-align: right;">                     Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/>                      Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/>                      Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/>                      Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/>                      Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/>                      Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/> </td> </tr> </tbody> </table>			RB	ISHOD	Metode vrednovanja	1.	Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena	Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/>
RB	ISHOD	Metode vrednovanja							
1.	Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena	Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/>							

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2.	Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena.	Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	3.	Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena	Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	4.	Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena	Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	5.	Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća	Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	6.	Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te	Usmeno ispitivanje <input checked="" type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input checked="" type="checkbox"/>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

		preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja.	Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	7.		Usmeno ispitivanje <input type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	8.		Usmeno ispitivanje <input type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	9.		Usmeno ispitivanje <input type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	10.		Usmeno ispitivanje <input type="checkbox"/> Kolokvij/test pisani <input type="checkbox"/> Kolokvij/test e-learning <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad pisana <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input type="checkbox"/>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

		Zadaća e-learning <input type="checkbox"/>	
2.4. Sadržaj kolegija detaljno razrađen prema satnici nastave (kalendar nastave)	<b>RB</b>	<b>Tema</b>	<b>Ishodi kolegija vezani za tematsku cjelinu</b>
	1.	Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
		<b>Metode poučavanja</b> Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/> Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/> Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/> Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/> Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/> Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/> Zadaća e-learning <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

	2.	Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena.	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>
	3.	Čimbenici koji utječu na proces formiranja cijena (interni i eksterni čimbenici formiranja cijene, utjecajni i ograničavajući čimbenici formiranja cijena)	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati</p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			<p>optimalnu metodu određivanja cijena  <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	4.	<p>Politike određivanja cijena 1. dio (Određivanje cijena za nove proizvode: strategija pobiranja vrhnja, strategija penetracije)</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input checked="" type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	5.	<p>Politike određivanja cijena 2. dio (Promotivno određivanje cijena, Psihološko određivanje cijena, Određivanje cijena na osnovi iskustva, Određivanje cijena profesionalnih usluga)</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>
	6.	<p>Metode određivanja cijena 1. dio (Troškovno orijentirane metode: metoda troškovi plus, metoda povrata ulaganja ,</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

		metoda dodavanja profitne marže, metoda jednakih cijena)	<p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>
	7.	Metode određivanja cijena 2. dio (Tržišno orijentirane metode: metode formiranja cijena s obzirom na potražnju, metoda najniže cijene)	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>



QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			<p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>	
	<p>8.</p>	<p>Metode određivanja cijena 3. dio (Konkurentski orijentirane metode: određivanje cijena iznad razine cijena konkurencije, određivanje cijena ispod razine cijena konkurencije, određivanje cijena na razini cijena konkurencije)</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

	9.	<p>Obilježja određivanja cijena u različitim fazama životnog vijeka proizvoda (Određivanje cijena u fazi uvođenja, Određivanje cijena u fazi rasta, Određivanje cijena u fazi zrelosti, Određivanje cijena u fazi opadanja)</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
	10.	<p>Efekti promjena cijena</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati</p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			<p>optimalnu metodu određivanja cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>	
	11.	<p>Psihološki aspekti određivanja cijena (referentna cijena, parne i neparne cijene, odnos cijene i kvalitete, razlike u cijeni)</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	12.	Analiza cjenovne osjetljivosti potrošača	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input checked="" type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>
	13.	Pravna i etička ograničenja prilikom određivanja cijena	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input type="checkbox"/></p>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			<p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>
	14.	<p>Simulacije efekta promjena cijena na poslovni rezultat u programu Excel</p>	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <input type="checkbox"/>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

			<p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>	
	15.	Prezentacije pristupnih radova studenata	<p>Procijeniti ključne čimbenike koji utječu na odluke o visini cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Ocijeniti mogućnost utjecaja menadžmenta poduzeća na pojedine čimbenike određivanja cijena. <input type="checkbox"/></p> <p>Usporediti različite tehnike i metode određivanja optimalnih cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Argumentirati relevantnost primjene različitih metoda određivanja cijena u poslovnom odlučivanju i izabrati optimalnu metodu određivanja cijena <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti efekt promjene cijena na količinu prodaje, prihode i poslovni rezultat poduzeća <input type="checkbox"/></p> <p>Utvrđiti utjecaj promjene cijene proizvoda na osnovne financijske pokazatelje poduzeća te preporučiti optimalnu cijenu proizvoda temeljem izračunatih pokazatelja. <input checked="" type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>	<p>Frontalna nastava <input type="checkbox"/></p> <p>Samostalne vježbe/laboratorij/seminar <input type="checkbox"/></p> <p>Terenska nastava/projekti <input type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - pisana <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Radionica/grupni rad - e-learning <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća pisana <input type="checkbox"/></p> <p>Zadaća e-learning <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

	<p><i>Napomena: nakon unosa ishoda pritisnite tipke <b>Ctrl-P</b> (Pregled prije ispisa) kako bi ažurirali reference polja, a zatim se tipkom <b>Esc</b> vratite u dokument kako bi ga nastavili ispunjavati.</i></p>
2.5. Obveze studenata	<p>Sukladno <i>Pravilniku o ocjenjivanju</i> (<a href="http://www.vup.hr/_Data/Files/161004102357165.pdf">http://www.vup.hr/_Data/Files/161004102357165.pdf</a>) i Odluci o minimalnim obvezama pohađanja predavanja, seminara, vježbi i stručne prakse od ak.god. 2017./2018 (<a href="http://www.vup.hr/_Data/Files/170607101958185.pdf">http://www.vup.hr/_Data/Files/170607101958185.pdf</a> )</p> <p>Studentima su predavanja i vježbe obvezni jer se vodi evidencija dolazaka na nastavu. Da bi dobili potpis studenti moraju obavezno prisustvovati na minimalno 70% predavanja i vježbi. Studenti koji ostvare manje od 70% dolazaka na nastavu nemaju pravo na potpis i dužni su upisati kolegij ponovno sljedeće godine. Studenti koji zbog bolesti ne dođu na predavanja moraju donijeti važeću ispričnicu od liječnika.</p> <p>Studenti su dužni na predavanja nositi kalkulator, bilježnicu i obveznu literaturu.</p> <p>Studenti su dužni položiti kolokvije (2 kolokvija) i izraditi samostalan pristupni rad. Ukoliko student ne položi kolokvije dužan je izaći na pisani i usmeni dio ispita. Ukoliko student ne izradi samostalni pristupni rad nema pravo pristupiti usmenom dijelu ispita.</p> <p>Studenti koji su prikupili dovoljan broj bodova tijekom nastave mogu prijaviti ispit putem Studomata za prvi ispitni rok i taj dan doći na upis ocjene ili odgovarati za veću ocjenu.</p>

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

	<p>Obveze izvanrednih studenata:</p> <p>Studenti nisu obvezni prisustvovati nastavi.</p> <p>Studenti mogu položiti ispit na dva načina :</p> <p>1. Kontinuiranim praćenjem tijekom nastave koji se sastoji od 2 kolokvija i zaključnog ispita;</p> <p>2. Izlaskom na pisani i usmeni dio ispita</p>																					
<p>2.6. Praćenje rada studenata (<i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti kolegija</i>)</p>	<p>Pohađanje nastave</p>	<p>1,5</p>	<p>Pisani ispit</p>		<p>Projekt</p>	<p>1</p>																
	<p>Ekperimentalni rad</p>		<p>Istraživanje</p>		<p>Praktični rad</p>																	
	<p>Esej</p>		<p>Referat</p>		<p>Kontinuirana provjera znanja</p>																	
	<p>Kolokviji</p>		<p>Seminarski rad</p>		<p>Domaće zadaće(ostalo upisati)</p>	<p>0,5</p>																
	<p>Aktivnost u nastavi</p>	<p>1,5</p>	<p>Usmeni ispit</p>	<p>0,5</p>	<p>(ostalo upisati)</p>																	
<p>2.7. Radno opterećenje studenata</p>	<p>Radno opterećenje studenata po svim osnovama iznosi za 1 ECTS bod 30 sati rada u semestru. Po svim osnovama opterećenje studenta na kolegiju iznosi:</p> <table border="1" data-bbox="636 895 2116 1177"> <thead> <tr> <th data-bbox="636 895 1787 927" style="text-align: center;">Obveza</th> <th data-bbox="1787 895 2116 927" style="text-align: center;">Sati (procjena)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="636 932 1787 963">Pohađanje predavanja</td> <td data-bbox="1787 932 2116 963" style="text-align: center;">60</td> </tr> <tr> <td data-bbox="636 968 1787 1000">Izrada domaćih zadaća</td> <td data-bbox="1787 968 2116 1000" style="text-align: center;">15</td> </tr> <tr> <td data-bbox="636 1005 1787 1037">Aktivnost u nastavi</td> <td data-bbox="1787 1005 2116 1037"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="636 1042 1787 1074">Projekt</td> <td data-bbox="1787 1042 2116 1074" style="text-align: center;">30</td> </tr> <tr> <td data-bbox="636 1078 1787 1110">Priprema za kolokvije i/ili ispite, zaključni ispit, samostalno učenje obvezne literature</td> <td data-bbox="1787 1078 2116 1110" style="text-align: center;">45</td> </tr> <tr> <td data-bbox="636 1115 1787 1147"></td> <td data-bbox="1787 1115 2116 1147"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="636 1152 1787 1184"></td> <td data-bbox="1787 1152 2116 1184"></td> </tr> </tbody> </table>						Obveza	Sati (procjena)	Pohađanje predavanja	60	Izrada domaćih zadaća	15	Aktivnost u nastavi		Projekt	30	Priprema za kolokvije i/ili ispite, zaključni ispit, samostalno učenje obvezne literature	45				
Obveza	Sati (procjena)																					
Pohađanje predavanja	60																					
Izrada domaćih zadaća	15																					
Aktivnost u nastavi																						
Projekt	30																					
Priprema za kolokvije i/ili ispite, zaključni ispit, samostalno učenje obvezne literature	45																					
<p>2.8. Ocjenjivanje i vrednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu</p>	<p>Sukladno <i>Pravilniku o ocjenjivanju</i> (<a href="http://www.vup.hr/Data/Files/161004102357165.pdf">http://www.vup.hr/ Data/Files/161004102357165.pdf</a>) i Odluci o minimalnim obvezama pohađanja predavanja, seminara, vježbi i stručne prakse od ak.god. 2017./2018 (<a href="http://www.vup.hr/ Data/Files/170607101958185.pdf">http://www.vup.hr/ Data/Files/170607101958185.pdf</a> )</p> <p>Ocjenjivanje i vrednovanje rada redovitih studenata tijekom nastave:</p>																					



## QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

Pohađanje nastave je obavezno za redovite studente. Da bi dobili potpis studenti moraju prisustvovati na minimalno 70% predavanja.

Elementi ocjenjivanja:

1.	Pohađanje nastave	15 bodova
2.	Domaće zadaće	5 bodova
3.	Zalaganje na nastavi	5 bodova
4.	Projekt	15 bodova
5.	Kolokviji	50 bodova
6.	Zaključni ispit	10 bodova
	<b>Ukupno</b>	<b>100 bodova</b>

### 1. Pohađanje nastave (sastavni dio ukupne ocjene kolegija)

Sudjelovanje u nastavi donosi određeni broj bodova. Student kroz aktivne dolaske na nastavu može ostvariti od 1 do 15 bodova. Pohađanje nastave vrednuje se na način da svako predavanje donosi po jedan bod, odnosno prisustvovanjem na 15 predavanja student može prikupiti maksimalno 15 bodova.

### 2. Domaće zadaće (sastavni dio ukupne ocjene kolegija)

Pisanje domaćih zadaća i njihova prezentacija na ploči pred ostalim studentima donosi određeni broj bodova. Student kroz aktivno rješavanje domaćih zadaća može ostvariti od 1 do 5 bodova. Za svaku napisanu domaću zadaću student ostvaruje jedan bod.

## QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

### 3. Zalaganje (aktivnost) na nastavi (sastavni dio ukupne ocjene kolegija)

Studenti koji aktivno sudjeluju u nastavi, rješavaju praktične slučajeve, donose zaključke iz analiziranih nastavnih tema te navedeno prezentiraju pred ostalim studentima mogu ostvariti od 1-5 bodova.

### 4. Projekt (sastavni dio ukupne ocjene kolegija)

Studenti su obvezni izraditi samostalni projektni prijedlog prema vlastitoj poslovnoj ideji te ga prezentirati ostalim studentima. Student izradom i prezentacijom projekta može ostvariti od 1 – 15 bodova.

Projekti se vrednuju na sljedeći način:

Ocjena inovativnosti ideje	5 bodova
Ocjena kvalitete i kompleksnosti projektnog prijedloga	5 bodova
Ocjena izrade prezentacije i prezentacijskih vještina	5 bodova
<b>Ukupno</b>	<b>15 bodova</b>

### 5. Kolokviji 1 i 2 (sastavni dio ukupne ocjene kolegija)

Položeni kolokviji donose određeni broj kolokvija. Student kroz kolokvije može ostvariti 50 bodova. Student treba položiti dva kolokvija. Za prolaz na kolokviju potrebno je na svakom kolokviju ostvariti minimalno ½ predviđenih bodova.

6. Zaključni ispit. Studenti su obvezni izaći na zaključni ispit koji im donosi 10 bodova, a odnosi se na teoretski dio kolegija. Za prolazak je potrebno ostvariti minimalno 50% bodova.

## QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

U konačnu ocjenu ulaze rezultati kolokvija, domaćih zadaća, evidencije pohađanja nastave, aktivnosti na nastavi, projekt i zaključni dio ispita.

Prema Pravilniku o ocjenjivanju konačna ocjena formira se na sljedeći način:

90-100 bodova 5 (izvrstan)

80-89,9 bodova 4 (vrlo dobar)

60-79,9 bodova 3 (dobar)

50-59,9 bodova 2 (dovoljan)

Ocjenjivanje i vrednovanje rada redovitih studenata na ispitu:

Ispit se vrednuje na sljedeći način:

90-100% bodova 5 (izvrstan)

80-89,9% bodova 4 (vrlo dobar)

60-79,9% bodova 3 (dobar)

50-59,9% bodova 2 (dovoljan)

Studenti koji ne polože kolokvije pristupaju pisanom i usmenom dijelu ispita tijekom redovitih i izvanrednih ispitnih rokova. Uvjet za izlazak na usmeni dio ispita je položen pisani dio ispita te izrađen i prezentiran investicijski projekt.

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

Ocjenjivanje i vrednovanje rada izvanrednih studenata tijekom nastave:

Pohađanje nastave za izvanredne studente nije obvezno.

Elementi ocjenjivanja:

- Projekt 20 bodova
- Kolokviji 70 bodova
- Zaključni ispit 10 bodova

Ukupno 100 bodova

Projekti se vrednuju na sljedeći način:

Ocjena inovativnosti ideje 5 bodova

Ocjena kvalitete i kompleksnosti projektnog prijedloga 10 bodova

Ocjena izrade prezentacije i prezentacijskih vještina 5 bodova

Ukupno 20 bodova

## QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

Kolokviji se vrednuju na sljedeći način:

2 kolokvija          70 bodova

Studenti mogu pristupiti kolokvijima. Na svakom kolokviju potrebno je ostvariti minimalno ½ bodova za prolaz. Studenti koji ne pristupe jednom kolokviju iz objektivnih razloga ili ne ostvare minimalni postotak imaju mogućnost ispravka kolokvija. Studenti koji ne polože kolokvije dužni su izaći na pisani i usmeni dio ispita.

Zaključni ispit se vrednuje na sljedeći način:

Zaključni ispit student odgovara usmenim putem. Za prolazak je potrebno ostvariti minimalno 50% bodova.

Prema Kriterijima ocjenjivanja i vrednovanja ishoda učenja na Veleučilištu u Požegi konačna ocjena formira se na sljedeći način:

90-100 bodova      5 (izvrstan)

80-89,9 bodova    4 (vrlo dobar)

60-79,9 bodova    3 (dobar)

50-59,9 bodova    2 (dovoljan)

Ispit se vrednuje na sljedeći način:

90-100% bodova    5 (izvrstan)

80-89,9% bodova   4 (vrlo dobar)

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

60-79,9% bodova 3 (dobar)

50-59,9% bodova 2 (dovoljan)

Studenti koji ne polože kolokvije dužni su izaći na pisani i usmeni dio ispita. Uvjet za izlazak na usmeni dio ispita je položen pisani dio ispita i izrađen i prezentiran investicijski projekt.

Ocjenjivanje i vrednovanje rada izvanrednih studenata:

Ocjenjivanje i vrednovanje rada izvanrednih studenata koji pohađaju nastavu zajedno s redovnim studentima provodi se na isti način kako je navedeno za redovne studente.

Elementi ocjenjivanja:

• Pristupni rad 20 bodova

• Kolokviji 80 bodova

Ukupno 100 bodova

Pristupni rad se vrednuje na sljedeći način:

Ocjena kvalitete i kompleksnosti izrade 10 bodova

Ocjena izrade prezentacije 5 bodova

Ocjena prezentacijskih vještina 5 bodova

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

Ukupno 20 bodova

Kolokviji se vrednuju na sljedeći način:

2 kolokvija 80 bodova

Studenti mogu pristupiti kolokvijima. Na svakom kolokviju potrebno je ostvariti minimalno  $\frac{1}{2}$  bodova za prolaz. Studenti koji ne pristupe jednom kolokviju iz objektivnih razloga ili ne ostvare minimalni postotak imaju mogućnost ispravka kolokvija. Studenti koji ne polože kolokvije dužni su izaći na pisani i usmeni dio ispita.

Prema Pravilniku o ocjenjivanju konačna ocjena formira se na sljedeći način:

90-100 bodova 5 (izvrstan)

80-89,9 bodova 4 (vrlo dobar)

60-79,9 bodova 3 (dobar)

50-59,9 bodova 2 (dovoljan)

Ocjenjivanje i vrednovanje rada izvanrednih studenata na ispitu:

Ispit se vrednuje na sljedeći način:

90-100% 5 (izvrstan)

80-89,9% 4 (vrlo dobar)

QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

	<p>60-79,9%    3 (dobar)</p> <p>50-59,9%    2 (dovoljan)</p> <p>Studenti koji ne polože kolokvije pristupaju pisanom i usmenom dijelu ispita tijekom redovitih i izvanrednih ispitnih rokova. Uvjet za izlazak na usmeni dio ispita je položen pisani dio ispita i napisan i prezentiran investicijski projekt.</p>											
<p>2.9 Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Naslov</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Previšić, J., Ozretić Došen, Đ., (2007) Osnove Marketing, Adverta, Zagreb</td> </tr> <tr> <td>Lacković, Z., Andrić, B. (2007) Osnove strateškog marketinga, Veleučilište u Požegi, Geno</td> </tr> <tr> <td>Potnik Galić, K. (2017) „Upravljanje cijenama“, nastavni tekst predavanja i vježbi iz predmeta "Upravljanje cijenama" objavljen na web stranici Veleučilišta u Požegi</td> </tr> <tr> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Naslov	Previšić, J., Ozretić Došen, Đ., (2007) Osnove Marketing, Adverta, Zagreb	Lacković, Z., Andrić, B. (2007) Osnove strateškog marketinga, Veleučilište u Požegi, Geno	Potnik Galić, K. (2017) „Upravljanje cijenama“, nastavni tekst predavanja i vježbi iz predmeta "Upravljanje cijenama" objavljen na web stranici Veleučilišta u Požegi							
Naslov												
Previšić, J., Ozretić Došen, Đ., (2007) Osnove Marketing, Adverta, Zagreb												
Lacković, Z., Andrić, B. (2007) Osnove strateškog marketinga, Veleučilište u Požegi, Geno												
Potnik Galić, K. (2017) „Upravljanje cijenama“, nastavni tekst predavanja i vježbi iz predmeta "Upravljanje cijenama" objavljen na web stranici Veleučilišta u Požegi												
<p>2.10. Dopunska literatura (DL u kalendaru nastave)</p>	<p>Monroe, K. B. (2003) , Pricing: Making Profitable Decisions, 3rd ed., McGraw-Hill / Irwin, Boston, MA</p> <p>Daly, J. L., (2002) Pricing for Profitability: Activity-Based Pricing for Competitive Advantage, John Wiley &amp; Sons, Inc., New York, NY</p>											



QP9-REV-T2-TP-UC. Detaljni izvedbeni plan kolegija

	<p>Dolan, R. J., Simon, H., (1996) Power Pricing: How Managing Price Transforms the Bottom Line, The Free Press, New York, NY</p> <p>Monroe, K. B. (2003) , Pricing: Making Profitable Decisions, 3rd ed., McGraw-Hill / Irwin, Boston, MA</p>
2.11. Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje izlaznih znanja, vještina i kompetencija	<p>Studenti sudjeluju aktivno u nastavi, posebice vježbama, izradom domaćih zadaća i njihovom prezentacijom na ploči pred ostalim studentima. U evidencijskom obrascu kolegija vodi se evidencija o nazočnosti na nastavi i aktivnosti studenata.</p> <p>Analizira se uspješnost studenata na vježbama, kolokvijima i ispitima. Informacije o napretku i eventualnim problemima pružaju se studentima tijekom nastave (primjerice nakon kolokvija).</p> <p>Krajem semestra provodi se evaluacija nastavnika i kolegija od strane studenata (studentske ankete). Informacije o zadovoljstvu studenata koriste se za unapređenja kvalitete izvedbe nastave.</p> <p>Informacije o postignutim ishodima učenja koriste se za izradu samoevaluacije nastavnika te, po potrebi, za izmjene i/ili dopune studijskog programa kolegija, metoda rada i ocjenjivanja studenata.</p>
3.1. Pohađanje nastave	<p>Studentima su predavanja i vježbe obvezni jer se vodi evidencija dolazaka na nastavu. Da bi dobili potpis studenti moraju obavezno prisustvovati na minimalno 70% predavanja i 80% vježbi. Studenti su dužni na predavanja nositi kontni plan, bilježnicu i obveznu literaturu. Studenti koji kasne na predavanje mogu ući u učionicu pod prvom pauzom, ali će im se dolazak na nastavu evidentirati kao 50% prisutnosti na nastavi toga predavanja. Odsutnost s nastave ne opravdava nedostatak domaće zadaće/radionice koja je zadana na tom predavanju. Studenti koji učestalo ometaju nastavu mogu biti udaljeni sa predavanja te im se bilježi prisutnost u onolikoj mjeri u kojoj su na predavanjima bili prisutni. Redoviti studenti kojim je utvrđen invaliditet od 60% i više nisu dužni pohađati nastavu za redovite studente nego pohađaju nastavu za izvanredne studente na temelju rješenja dekana, a sukladno objavljenom rasporedu.</p>
3.2. Kontaktiranje s nastavnikom	<p>Studenti mogu kontaktirati nastavnike tijekom termina konzultacija (dva sata tjedno), dok se za kratka pitanja i objašnjenja mogu obratiti tijekom nastave. Moguće je postaviti pitanja i e-mailom na koji će biti odgovoreno u što je moguće kraćem roku, a najkasnije 7 dana od termina primitka mail-a.</p>
3.3. Informiranje o kolegiju	<p>Obveza svakog studenta je redovito se informirati o odvijanju nastave i zadacima koji su zadani na nastavi. Poželjno je o tijeku nastave i obradi nastavnog gradiva pitati studente ili nastavnika. Sve obavijesti o održavanju ili eventualnoj odgodi predavanja bit će pravodobno objavljene. Materijali i informacije o kolegiju dostupne su na web stranici Veleučilišta. Važno je redovito pratiti obavijesti na web stranicama, oglasnoj ploči i Merlin sustavu e-učenja.</p>
3.4. Pisani radovi	<p>Domaće zadaće koje studenti pišu mogu biti pisane pomoću računala ili uredno rukopisom.</p>
3.5. Ostalo (dodati po potrebi)	

QP9-REV-T2-TP-UC. **Detaljni izvedbeni plan kolegija**

Požega,        godine

**Izradio/la:**

Potpis

---

Požega,        godine

**Odobrio/la**

Potpis

---