

## UČNI NAČRT PREDMETA / COURSE SYLLABUS

<b>Predmet:</b>	Management nastanitvenih obratov
<b>Course title:</b>	Strategic hotel management

Študijski program in stopnja Study programme and level	Študijska smer Study field	Letnik Academic year	Semester Semester
Management turističnih podjetij, dodiplomski visokošolski strokovni, 1.stopnja	/	3	1
Tourism Enterprise Management, Undergraduate professional study programme, 1st level	/	3	1

**Vrsta predmeta / Course type** modularni / modular

**Univerzitetna koda predmeta / University course code:**  

Predavanja Lectures	Seminar Seminar	Sem. vaje Tutorial	Lab. vaje Laboratory work	Teren. vaje Field work	Samost. delo Individ. work	ECTS
30	/	15	15	/	120	6

<b>Jeziki / Languages:</b>	<b>Predavanja / Lectures:</b>	slovenski / Slovene
	<b>Vaje / Tutorial:</b>	slovenski / Slovene

**Pogoji za vključitev v delo oz. za opravljanje študijskih obveznosti:**

poslušanje predmeta Organizacija in procesi v hotelirstvu

**Prerequisites:**

Attending Hotel management and operations course

**Vsebina:**

Management v hotelirstvu  
 - načrtovanje, koordiniranje in nadzor nad posameznimi poslovnimi funkcijami hotela  
 - organizacija dela v hotelu  
 - ugotavljanje uspešnosti poslovanja  
 - nadzor nad kakovostjo storitev  
 - oblikovanje proizvodov  
 - investicijski projekti v hotelirstvu (izgradnja, obnova, rekonstrukcija...).

Hotelska prodaja in marketing  
 - prodaja storitev kot vir prihodka  
 - prodajni kanali (posredni in neposredni)  
 - tehnološke rešitve in hotelska prodaja  
 - marketinški splet v hotelirstvu  
 - oglaševanje in promocija  
 - sejemski nastopi

Strateške povezave  
 - kapitalsko povezovanje v hotelirstvu v svetu in v Sloveniji  
 - vertikalne in horizontalne povezave v turizmu

**Content (Syllabus outline):**

Management of hotels:

- planning, coordination and control of departments
- organization of work process
- financial controll
- services quality controll
- product development
- investment policy (construction, rennovation...)

Hotel marketing and sales:

- sales as source of revenue
- channels of distribution
- marketing mix for hotels
- advertising and promotion
- travel trade fairs

Strategic partnerships:

- capital investments
- vertical and horizontal cooperation and linkages

#### Mednarodno hotelirstvo

- koncepti razvoja hotelskih verig
- mednarodne verige in franšizno poslovanje
- problemi mednarodnega poslovanja hotelskih podjetij

#### Trendi razvoja turizma in njihov vpliv na hotelirstvo

- globalizacija in hotelirstvo
- odnos do okolja, alternativni viri energije
- novi koncepti prenočitvenih obratov

#### International hotel industry:

- hotel chains, franchising and business models
- issues in international hotel industry

#### Impact of tourism trends on hotel industry:

- globalization and hotel industry
- environmental issues
- new concepts of lodging

### Temeljni literatura in viri / Readings:

#### Osnovna:

- Cerovič, Z. (2003). Hotelski menadžment. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment.
- Gee, C. Y. (1994). International hotels: development and management. East Lansing: AH&MA.
- Knowles, T. (1998). Hospitality management. (2nd ed.). Harlow: Addison Wesley Longman.
- Rutheford, D. G., O'Fallon, M. J. (2007) Hotel management and operations. Hoboken: John Willey & Sons.
- Schmidgall, R. S. (1995). Hospitality industry managerial accounting. (3rd ed.). East Lansing: AH&MA
- Študijski materiali podani na predavanjih.
- Učbenik/skripta Turistice.

#### Dopolnilna:

- Aktualni članki s področja hotelirstva v svetu in doma
- Dittmer, P. R. in Griffin, G. G. (1997). Dimensions of the hospitality industry: an introduction, (2nd ed.). New York: VNR.
- Mihalič, T. (1997). Turistična podjetja: poslovanje in ekonomika turističnih agencij in gostinskih podjetij. Ljubljana: Ekonomika fakulteta.
- Thomas, R. (ed.). (1996). The hospitality industry, tourism and Europe. London: Cassell.

### Cilji in kompetence:

#### *Namen in cilji predmeta:*

Namen predmeta je spoznavanje s specifikami vodenja prenočitvenega obrata. Predmet pogloblja znanja s področja managementa in jih aplicira v kompleksni strukturi hotelskega podjetja. Poleg tega podaja načine in orodja za ugotavljanje poslovne uspešnosti ter ukrepe za izboljšanje poslovanja. Posebej je poudarjen pomen zagotavljanja kakovosti storitev, trženja in poznavanja potreb kupcev za zagotavljanje dolgoročnega poslovanja nastanitvenega obrata.

#### *Kompetence, ki jih razvija predmet:*

Razumevanje posebnosti hotelskega podjetja, poznavanje in uporaba metod za ugotavljanje uspešnosti poslovanja, sposobnost izbora ustreznih organizacijskih oblik, poznavanje specifik kupcev hotelskih storitev in načine prilagajanja produkta njihovim potrebam.

### Objectives and competences:

The main objective of the course is to explain specific management techniques in hotel management. General management issues are discussed from the perspective of complex hotel structure. Students acquire the necessary skills and knowledge for business evaluation. Special attention is given to the importance of quality, issues, sales, marketing and market segmentation for the success of the hotel.

Students will develop competences in the field of financial evaluation, business process organization, marketing and market segmentation.

### Predvideni študijski rezultati:

Študentje poznajo specifične vodenja hotela in se usposobijo za ugotavljanje uspešnosti poslovanja hotelskega podjetja na osnovi finančnih kazalcev.

### Intended learning outcomes:

Students will learn what are the specifics of management of hotels and how to calculate various financial and operational indexes that management uses in decision making process.

**Metode poučevanja in učenja:***Načini dela pri predmetu:*

Na predavanjih so podana teoretična izhodišča. Študentje spoznajo praktično aplikacijo teoretičnih znanj pri laboratorijskih in kliničnih vajah v realnem okolju. Seminarske vaje potekajo v manjših skupinah, ki obravnavajo konkretne primere iz prakse. Pri izvedbi predmeta se lahko do 50% KU izvede v e-učilnici.

*Posebnosti predmeta:*

V izvajanje programa se vključuje ključne predstavnike slovenskega hotelirstva in vzpostavlja stik s prakso.

**Learning and teaching methods:**

Theoretical lectures explaining basic principles that are further on explained on seminars and workshops. Seminars take place in form of smaller groups working on a given assignments. Experts from the industry are often invited to present their point of view on a given problem. Up to 50% of contact hours can be held in the e-learning classroom.

**Načini ocenjevanja:**

*Oblike preverjanja in ocenjevanja znanja:*  
Končna ocena pri predmetu je sestavljena iz ocene aktivnosti med študijskim procesom, ocene seminarских in drugih nalog ter izpita. Pogoji za pristop k izpitu je opravljena in uspešno predstavljena seminarska naloga, ocena katere je sestavni del končne ocene, in druge oblike preverjanja sprotne dela. Izpit je lahko ustni ali pisni ali pa ustni in pisni.

seminarska naloga  
kolokvij  
aktivnost študenta  
končni izpit

Delež (v %) /  
Weight (in %)

do/up to 30%  
do/up to 30%  
do/up to 10%  
do/up to 40%

**Assessment:**

Type (examination, oral, coursework, project):  
The final grade is a result of students active participation in the study process, seminar paper and other written assignments, and the exam.

seminar paper  
mid-term exam  
student's activity  
final exam