



HRVATSKO  
KATOLIČKO  
SVEUČILIŠTE  
ZAGREB  
UNIVERSITAS  
STUDIORUM  
CATHOLICA  
CROATICA  
ZAGREBIA

# Detaljni izvedbeni plan

**Akadska godina:**

2023/2024

**Semestar:**

Ljetni

**Studij:**

Komunikologija (R)

**Godina studija:**

3

## I. OSNOVNI PODACI O KOLEGIJU

**Naziv kolegija:** Marketinško komuniciranje

**Kratica kolegija:** KOMP6-1

**Status kolegija:**

Obvezni

**ECTS bodovi:** 5

**Šifra kolegija:** 172518

**Preduvjeti za upis kolegija:** Nema

*Ukupno opterećenje kolegija*

**Vrsta nastave**

**Ukupno sati**

Predavanje

30

Seminar

15

**Mjesto i vrijeme održavanja nastave:** HKS - prema objavljenom rasporedu

## II. NASTAVNO OSOBLJE

*Nositelj kolegija*

**Ime i prezime:** Mihaljević Lucija

**Akademski stupanj/naziv:**

**Izbor:** docent

**Kontakt e-mail:**

[lmihaljevic@unicath.hr](mailto:lmihaljevic@unicath.hr)

**Telefon:**

**Konzultacije:** Prema objavljenom rasporedu

*Suradnici na kolegiju*

**Ime i prezime:** Žižić Jakov

**Akademski stupanj/naziv:**

**Izbor:** docent

**Kontakt e-mail:**

[jakov.zizic@unicath.hr](mailto:jakov.zizic@unicath.hr)

**Telefon:**

**Konzultacije:** Prema objavljenom rasporedu

**Ime i prezime:** Uldrijan Ivan

**Akademski stupanj/naziv:**

**Izbor:** docent

<b>Kontakt e-mail:</b> <a href="mailto:ivan.uldrijan@unicath.hr">ivan.uldrijan@unicath.hr</a>	<b>Telefon:</b>	
<b>Konzultacije:</b> Prema objavljenom rasporedu		
<h3>III. DETALJNI PODACI O KOLEGIJU</h3>		
<b>Jezik na kojem se nastava održava:</b> Hrvatski		
<b>Opis kolegija</b>	<p>Polaznici će steći temeljna znanja o upravljanju marketinškim komunikacijama te spoznati učinke tržišne komunikacije na uspjeh poduzeća, industrija i nacionalnih ekonomija. Ovaj predmet omogućit će polaznicima i usvajanje potrebnih znanja (i teorijskih i praktičnih) za organiziranje kampanja interaktivne marketinške komunikacije kao najpropulzivnijem području u marketinškoj komunikaciji. Ciljevi predmeta ogledaju se u korištenju teorijskih i praktičnih spoznaja cjelovitog komunikacijskog miksa u postizanju ciljeva postavljenih u marketinškoj strategiji. U suvremenom svijetu metode i oblici marketinške komunikacije su se strahovito promijenili zahvaljujući napretku tehnologije, posebno elektronike. Stoga je na marketinškim menadžerima da prate te promjene i integriraju sve oblike komunikacije tako da se postignu maksimalni sinergijski učinci u djelovanju na ponašanje potrošača.</p>	
<b>Očekivani ishodi učenja na razini kolegija</b>	<p>Razlikovati modele marketinške komunikacije. Ilustrirati strategiju istraživanja tržišta. Identificirati temeljna načela marketinškog komuniciranja. Interpretirati efekte marketinškog spleta na ponašanje potrošača. Prepoznati utjecaje globalnih marketinških trendova na lokalnoj razini masovnih komunikacija. Kategorizirati društvene grupe obzirom na ciljeve marketinske komunikacije. Procijeniti etičke izazove marketinških kampanja. Opisati osnovne marketinške alate novih tehnologija.</p>	
<i>Literatura</i>		
<b>Obavezna</b>	<p>Kesić, T. (2003). Integrirana marketinška komunikacija, Zagreb: Opinio. (odabrana poglavlja)  Solomon, G. Bamossy, S. Askegaard, M. K. Hogg (2015). Ponašanje potrošača, Europska slika, 4. izdanje, Zagreb : Mate (odabrana poglavlja)  Kotler, P., (2001). Osnove marketinga, Zagreb, Mate (odabrana poglavlja)</p>	
<b>Dopunska</b>	<p>Belch, George E, Belch, Michael A, (2011). Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective, 9th edition, Global Edition, McGraw-Hill.  Duncan, Tom (2005). Principles of Advertising and IMC (2nd edition), McGraw-Hill.  Fill, Chris. (2006). Marketing Communication: Engagement, Strategies and Practice, 4th edition, Prentice Hall.  Kotler, Philip and K.L. Keller. (2011). Marketing Management (14th edition), Prentice Hall.  Martinović, M. (ur.) (2012) Marketing u Hrvatskoj, Mate: Zagreb  Panian, Ž. (2003) Odnosi s klijentima u e – poslovanju, Zagreb: Sinergija.</p>	
<i>Način ispitivanja i ocjenjivanja</i>		
<b>Polaze se DA</b>	<b>Isključivo kontinuirano praćenje nastave NE</b>	<b>Ulazi u prosjek DA</b>

**Preduvjeti za dobivanje  
potpisa i polaganje  
završnog ispita**

1. Redovito pohađanje nastave (prisutnost na najmanje 70% nastave)
2. Stjecanje minimalno 35% bodova (od ukupno 100 bodova) tijekom nastave

**Način polaganja ispita**

1. Nastavne aktivnosti – 70%:
    - a) 1. kolokvij – 25%
    - b) 2. kolokvij – 25%
    - c) seminarsko izlaganje – 20%
  2. Završni pismeni ispit – 30%
- Brojčana ljestvica ocjenjivanja studentskog rada:  
izvrstan (5) – 90 do 100% bodova  
vrlo dobar (4) – 80 do 89,9% bodova  
dobar (3) – 65 do 79,9% bodova  
dovoljan (2) – 50 do 64,9% bodova  
nedovoljan (1) – 0 do 49,9 % bodova

**Način ocjenjivanja**

1. Kontinuirano vrednovanje studentskog rada kroz nastavne aktivnosti
2. Završni pismeni ispit (minimum za prolaz na usmenom ispitu je 50% točne riješenosti)

**Detaljan prikaz ocjenjivanja unutar Europskoga sustava za prijenos bodova**

VRSTA AKTIVNOSTI	ECTS bodovi - koeficijent opterećenja studenata	UDIO OCJENE (%)
Pohađanje nastave	1.2	0
Seminarsko izlaganje	0.8	20
Kolokvij-međuispit	0.9	25
Kolokvij-međuispit	0.9	25
Ukupno tijekom nastave	3.8	70
Završni ispit	1.2	30
UKUPNO BODOVA (nastava+zav.ispit)	5	100

**Datumi kolokvija:**

**Datumi ispitnih rokova:**

**IV. TJEDNI PLAN NASTAVE**