



# Detaljni izvedbeni plan

<b>Akademski semestar:</b> 2023/2024	<b>Semestar:</b> Zimski semestar
<b>Studij:</b> Komunikologija - Znanstveno istraživanje medija i odnosi s javnošću (R)	<b>Godina studija:</b> 1

## I. OSNOVNI PODACI O KOLEGIJU

**Naziv kolegija:** Medijski menadžment

<b>Status kolegija:</b> Obvezni	<b>ECTS bodovi:</b> 4
------------------------------------	-----------------------

*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:** Labaš Danijel

**Akademski stupanj/naziv:**

<b>Kontakt e-mail:</b> <a href="mailto:danijel.labas@unicath.hr">danijel.labas@unicath.hr</a>	<b>Telefon:</b>
--------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------

*Suradnici na kolegiju*

**Ime i prezime:** Poljak Josip

**Akademski stupanj/naziv:**

<b>Kontakt e-mail:</b> <a href="mailto:josip.poljak@unicath.hr">josip.poljak@unicath.hr</a>	<b>Telefon:</b>
------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------

## III. DETALJNI PODACI O KOLEGIJU

<b>Opis kolegija</b>	<p>U skladu s trendom ulaganja u razvoj kreativnih industrija i digitalizacije te konvergencijom i transformacijom medijskog tržišta, a radi neophodno potrebnog praćenja ekonomskog razvoja i usmjeravanja mladih generacija koje odrastaju na novim tehnologijama i trendovima potrebno je da studenti steknu menadžerska znanja i vještine za upravljanje medijima.</p> <p>Izuzev stjecanja osnovnog znanja o menadžmentu, interdisciplinarnost predmeta Medijski menadžment studentima će omogućiti i kreativan spoj menadžerskog upravljanja, poslovnog komuniciranja te organizacije medija kao preduvjeta za uključivanje u suvremene ekonomske tokove. Ukupan finansijski rezultat medijske organizacije ovisi o rezultatima prodaje, a uspješna prodaja ovisi o adekvatnoj marketinškoj strategiji te će se studente upoznati s prodajnim i marketinškim strategijama i procesima. Kako bi ostvarili zadane rezultate poslovanja medijskih organizacija studenti će naučiti izraditi plan poslovanja kao i načine praćenja realizacije plana. Namjera je kod studenata razviti razumijevanje menadžerskih funkcija, vještina i kvalifikacija te kroz praktične primjere studente uvesti u svijet menadžmenta medija kako bi bolje mogli razumjeti proces stvaranja i komercijalizacije medijskog proizvoda u eri globalizacije.</p>
<b>Obveze studenata</b>	<p>Sikavica, P., Bahtijarević Šiber, F. i Pološki Vokić, N. (2008). <i>Temelji menadžmenta</i> Zagreb: Školska knjiga (odabrana poglavlja)</p> <p>Picard, R.G. (2011). <i>Economics and Financing of Media Companies</i>, 2nd ed. New York: Fordham University Press.</p> <p>Lawson-Borders, G. (2003) 'Integrating New Media and Old Media', <i>The International Journal on Media Management</i> 5(2): 91–9.</p> <p>Vukanovic, Z. (2009) 'Global Paradigm Shift: Strategic Management of New and Digital Media in New and Digital Economics', <i>The International Journal on Media Management</i> 11(2): 81–90.</p>
<b>Literatura</b>	
<b>Obvezna</b>	<p>Procijeniti strukturu, upravljanje i procese koji okružuju medijsku industriju. Razlikovati obilježja kvalifikacije i vještina za uspješno vođenje medijske organizacije. Klasificirati metode, tehnike i strategije menadžerskog odlučivanja u medijima. Analizirati prodajne i marketinške strategije i procese. Osmisliti plan poslovanja i pratiti realizaciju. Prezentirati komunikacijske vještine potrebne za funkcioniranje u poslovnom okruženju medijske industrije. Povezati osnovne tehnike i alate za efikasno upravljanje ljudskim resursima u medijima.</p>
<b>Dopunska</b>	<p>Nastavni materijali s predavanja (powerpoint prezentacije i drugi dokumenti</p> <p>Buble, M. (2006). <i>Osnove menadžmenta</i>. Zagreb: Sinergija nakladništvo. (odabrana poglavlja)</p> <p>Rouse M.J., Rouse S. (2005). <i>Poslovne komunikacije</i>. Zagreb: Masmedia. (odabrana poglavlja)</p> <p>Dessler, G. (2015). <i>Upravljanje ljudskim potencijalima</i>. Zagreb: Mate. (odabrana poglavlja)</p> <p>Dobrinić, D., Gregurec, I. (2016) Integrirani marketing. Varaždin: FOI. (odabrana poglavlja)</p>
<b>Način ispitivanja i ocjenjivanja</b>	

Brojčana ljestvica ocjenjivanja studentskog rada:

dovoljan (2) – 50-64 bodova

dobar (3) – 65-79 bodova

vrlo dobar (4) – 80-89 bodova

izvrstan (5) – 90 i više bodova

**Način polaganja  
ispita**

Način stjecanja ocjene:

a) Nastavne aktivnosti – 70% ocjene

1) seminarsko izlaganje – max. 20 bodova;

2) 1. kolokvij – max. 25 bodova;

3) 2. kolokvij – max. 25 bodova;

b) Završni ispit – 30% ocjene

4) završni ispit – max. 30 bodova

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

VRSTA AKTIVNOSTI	ECTS bodovi opterećenja stu
Pohađanje nastave	1.2
Seminarsko izlaganje	0.6
Kolokvij-međuispit	0.7
Kolokvij-međuispit	0.7
Ukupno tijekom nastave	3.2
Završni ispit	0.75
<b>UKUPNO BODOVA (nastava+zav.ispit)</b>	<b>3.95</b>

**IV. TJEDNI PLAN NASTAVE**