

Студијски програм : МСС- Пословна економија у туризму			
Назив предмета: Посредовање у туризму			
Наставник/наставници: др Горан Јевић			
Статус предмета: Изборни			
Број ЕСПБ: 7			
Услов: нема			
Циљ предмета: Циљ предмета је овладавање проблематиком посредовања у туризму, као и стицање теоријских и практичних знања везаних за подручје активности у савременом туризму, анализе врста, облика и ефеката посредовања. Способност анализе досадашњих тенденција у посредовању на туристичком тржишту, као и нових облика ове активности у складу са актуелним променама.			
Исход предмета Након одслушаног и положеног испита из овог предмета студент ће бити способан да: - разуме значај и улогу посредничких активности у туризму; - примењује специјализована знања, као и практичне вештине, које ће му омогућити непосредно - укључивање у рад на релевантним пословима у разним сегментима туристичке привреде.			
Садржај предмета <i>Теоријска настава</i> Систем туризма и начин његовог функционисања. Ефикасност привређивања у туризму. Проблеми у пласману туристичког производа. Туристичко путовање као ланац вредности. Појам и функција посредничких активности у туризму. Посредовање и различити селективни облици туризма. Области, форме и ефекти посредовања. Формални и неформални посредници у туризму. Улога посредника у појединим фазама туристичког доживљаја. Економско-правни, когнитивни и емоционални аспекти посредовања. Систем дистрибуције у туризму и његове компоненте. Актуелне промене у систему дистрибуције. Улога друштвених медија у посредовању. Интерпретација као облик посредовања. Проблеми квалитета и професионална деонтологија у посредовању. <i>Практична настава</i> Практични примери посредовања у туризму, анализа студија случаја у вези са упоређивањем ефикасности туристичког сектора у појединим европским земљама региона.			
Литература - Работић, Б. (2015). <i>Посредовање у туризму, облици, улога, ефекти</i> . Београд: Висока туристичка школа струковних студија. - Byars, L., & Rue, L. (2006). <i>Human resource Management</i> . Boston: McGraw-Hill International edition. - Buhler, P. (2001). <i>Management Skills</i> . USA: Alpha Pearson Education Company. - Kenner, K.H. (2003). <i>Selling Tourism</i> . New York: Delmar learning.			
Број часова активне наставе	Теоријска настава: 3	Практична настава: 2	
Методe извођења наставе: Интерактивна дискусија, студија случајева, учествовање у креативним радионицама и презентација резултата, израда семинарских радова.			
Оцена знања (максимални број поена 100)			
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања	5	писмени испит	/
практична настава	5	усмени испит	60
колоквијум	1x10=10		
семинарски рад	20		