



### Kolegij: MARKETING MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

<b>Nositelj</b>	<b>Izv. Prof. dr. sc. Ružica Brečić</b>
<b>Kabinet</b>	<b>B 306</b>
<b>e-mail</b>	<b>rbrecic@efzg.hr</b>
<b>Web stranica</b>	<b>www.efzg.unizg.hr/rbrecic</b>
<b>Predavanja</b>	ČET 13.00 – 15.00 sati
<b>Seminari</b>	ČET 15.00 – 16.00 sati
<b>Konzultacije</b>	ČET 12.00 – 13.00 sati
<b>Kod predmeta</b>	cv27u3e
<b>Veza za meet</b>	<a href="https://meet.google.com/ivk-fcpr-tpu">https://meet.google.com/ivk-fcpr-tpu</a>

#### Cilj kolegija:

Cilj ovog kolegija je da studenti steknu osnovna teorijska i praktična znanja iz područja marketinga malih i srednjih poduzeća kako bi se osposobili za budući profesionalni rad u takvim tipovima poduzeća koja prevladavaju u domaćoj i inozemnoj poslovnoj praksi.

#### Svrha kolegija:

Svrha je ovog izbornog kolegija da studenti stečena znanja na dodiplomskom studiju nadopune specifičnim znanjima iz područja marketinga, a koja su nužno potrebna za uspješno upravljanje malim i srednjim poduzećima.

#### Literatura:

Obavezna literatura
<b>Domaći izvori</b>
⇒ Renko, N. i Brečić, R. (2016) Marketing malih i srednjih poduzeća, Školska knjiga
<b>Strani izvori</b>
⇒ Mariotti, S. i Glackin, C. (2012), Entrepreneurship: Starting and Operating a New Business, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, N.J.

Dopunska literatura
⇒ Jerome Katz and Richard Green (2021) Entrepreneurial Small Business 6th Edition ISBN13: 9781260260540, McGraw Hill Education
⇒ Mary Jane Byrd and Leon Megginson (2018) Small Business Management: An Entrepreneur's Guidebook 8th Edition ISBN13: 9781259538988, McGraw Hill Education

#### Obveze studenata:

Nastava se odvija kroz ciklus predavanja i seminara koji sadržajno prate predavanja. Studenti koji odaberu pohađati nastavu imaju obvezu izrade projekta. Prisustvo na predavanjima i seminarima se bilježi i jedan je od preduvjeta polaganja ispita putem predroka. Uvjeti izlaska na predrok je:

- Prisustvo na najmanje 10 predavanja (od ukupno 15)
- Prisustvo na najmanje 10 seminara (od ukupno 15)
- Pozitivno ocijenjen projektni rad i prezentacija na seminarskoj nastavi



**Pravo na potpis:**

**Redovni studenti** pravo na potpis ostvaruju dolaskom na 10/15 predavanja te 10/15 seminara. Ukoliko redovni studenti ne ostvare pravo na potpis, ne može im se upisati ocjena, te moraju ponovo upisati kolegij sljedeće akademske godine.

**Izvanredni studenti** ne trebaju potpis te mogu polagati kolegij izlaskom na redovne ispitne rokove.

**Ukupnu ocjenu** iz kolegija marketinga malih i srednjih poduzeća čini izrada projekta, pismeni ispit i aktivnost. Konačna ocjena sastojat će se od:

1. **Pismenog ispita (predrok) – 50% ocjene**
2. **Individualni tjedni zadaci – 30% ocjene**
3. **Prezentacija na seminarskoj nastavi – 20% ocjene**

1. **Pismeni ispit** obuhvatit će **8 esejskih pitanja**. Svaki točan odgovor nosi maksimalno **5 bodova**. Za prolaz na ispitu potrebno je ostvariti 60% bodova (24 boda). **Predrok će se održati u četvrtak, 9.06.2022. u 14h.**

2. **Individualni tjedni zadaci** – svaki tjedan ćete dobiti zadatak vezan za temu koju obrađujemo na predavanju. Zadaci će se ocjenjivati (2 boda \* 15 tjedana = 30 bodova max)

3. **Prezentacija na seminarskoj nastavi** – studenti u grupama (cca 5 članova) izabiru malo poduzeće po izboru, intervjuira poduzetnika i u skladu s temom predavanja iznosi specifične marketinške aktivnosti koje to poduzeće (ne)provodi (cca. 10 min). Tema i poduzeće se **prijavljuje do četvrtka 10.03.2022.** putem online obrasca.

**Seminarska nastava** - Na seminarskoj nastavi predstaviti će se razni menadžeri malih i srednjih poduzeća i nastava u okviru kojih će se raspravljati o aktualnim marketinškim problemima. Studenti koji odaberu pohađati nastavu imaju obavezu prezentiranja i rješavanja individualnih zadataka.



## PLAN PREDAVANJA

1. Četvrtak, 3.03.2022.	<b>Uvodno predavanje</b>
	Uvodni seminar
2. Četvrtak, 10.03.2022.	<b>Ključna uloga marketinga u MSP-a</b>
	Seminarska nastava
3. Četvrtak, 17.03.2022.	<b>Vrste poslovanja MSP-a</b>
	Seminarska nastava
4. Četvrtak, 24.03.2022.	<b>Marketing malih i srednjih poduzeća kroz poslovno umrežavanje</b>
	Seminarska nastava
5. Četvrtak, 31.03.2022.	<b>Stvaranje povoljnih tržišnih prilika i analiza problema u poslovanju MSP-a</b>
	Seminarska nastava
6. Četvrtak, 7.04.2022.	<b>Segmentacija i definiranje ciljnog tržišta</b>
	Seminarska nastava
7. Četvrtak, 14.04.2022.	<b>Prilagođavanje proizvoda i usluga potrebama potrošača</b>
	Seminarska nastava
8. Četvrtak, 21.04.2022.	<b>Određivanje cijena u MSP-a</b>
	Seminarska nastava
9. Četvrtak, 28.04.2022.	<b>Distribucija proizvoda/usluga u MSP-a</b>
	Seminarska nastava
10. Četvrtak, 5.05.2022.	<b>Promocijske aktivnosti u MSP-a</b>
	Seminarska nastava
11. Četvrtak, 12.05.2022.	<b>Marketinški plan MSP-a</b>
	Seminarska nastava
12. Četvrtak, 19.05.2022.	<b>Globalizacija MSP-a</b>
	Seminarska nastava
13. Četvrtak, 26.05.2022.	<b>Trendovi u marketingu MSP-a</b>
	Seminarska nastava
14. Četvrtak, 2.06.2022.	<b>Razvoj karijera u marketingu</b>
15. Četvrtak, 9.06.2022.	<b>PREDROK</b>