

**UČNI NAČRT PREDMETA / COURSE SYLLABUS**

|                      |           |
|----------------------|-----------|
| <b>Predmet:</b>      | Trženje   |
| <b>Course title:</b> | Marketing |

| Študijski program<br><i>Study programme and level</i> | Študijska smer<br><i>Study field</i> | Letnik<br><i>Academic year</i> | Semester<br><i>Semester</i> |
|---|--------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Inženiring in vozila                                  |                                      | drugi                          | 4                           |
| Engineering and vehicles                              |                                      | second                         | 4                           |

**Vrsta predmeta / Course type** izbirni  optional

**Univerzitetna koda predmeta / University course code** VS\_11033

| Predavanja<br><i>Lectures</i> | Seminar<br><i>Seminar</i> | Sem. vaje<br><i>Tutorial</i> | Lab. vaje<br><i>Laboratory work</i> | Teren. vaje<br><i>Field work</i> | Samost. delo<br><i>Individ. work</i> | ECTS |
|-------------------------------|---------------------------|------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|------|
| 45                            | -                         | 45                           | -                                   | -                                | 90                                   | 6    |

**Nosilec predmeta / Lecturer:** mag. Iris Fink Grubačević, viš. pred.

**Jeziki / Languages:**

| Predavanja / Lectures: | Vaje / Tutorial: |
|------------------------|------------------|
| Slovenski              | Slovenski        |
| Slovenian              | Slovenian        |

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

**Prerequisites:**

|                            |                                      |
|----------------------------|--------------------------------------|
| - vpis v 2. letnik študija | - enrolment in the 2nd year of study |
|----------------------------|--------------------------------------|

**Vsebina:**

**Content (Syllabus outline):**

|   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Opredelitev temeljnih pojmov trženja.</li> <li>- Umestitev trženja v sodobno konkurenčno okolje globalnih procesov,</li> <li>- Tržno usmerjeno strateško načrtovanje podjetja.</li> <li>- Analiziranje notranjega in zunanjega okolja - SWOT analiza.</li> <li>- Ciljno trženje za doseg konkurenčne prednosti.</li> <li>- Razvijanje trženjskega spleta.</li> <li>- Organizacija trženja.</li> <li>- Trženjski informacijski sistem ocena informacijskih potreb, trženjske raziskave.</li> <li>- Analiza trženjskega okolja podjetja- mikro in makro okolje podjetja.</li> <li>- Trženjski cikel izdelka.</li> <li>- Trženje storitev in vidiki trženjskega spleta za storitve.</li> <li>- Trženjsko komuniciranje- trženjski komunikacijski splet.</li> <li>- Praktični primeri trženjskih programov. Primeri uspešnega in neuspešnega trženja iz domače in tuje poslovne prakse.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Basic marketing terminology.</li> <li>- Marketing in competitive oriented environment, locally and global.</li> <li>- Market-oriented strategic company planning.</li> <li>- Analysis of inner and outer environment- SWOT analysis.</li> <li>- Target marketing for achieving competition advantage.</li> <li>- Developing marketing web.</li> <li>- Marketing organisation.</li> <li>- Marketing information system, evaluation of information needs, marketing research.</li> <li>- Analysis of marketing environment of a company micro and macro company environment.</li> <li>- Life cycle of a product.</li> <li>- Marketing services and aspects of marketing web for services.</li> <li>- Marketing communication-marketing communication web.</li> <li>- Practical examples of marketing programs. Examples of successful and unsuccessful marketing in Slovenia and abroad.</li> </ul> |
|---|--|

### Temeljni literatura in viri / Readings:

#### Obvezna / Obligatory:

- Kotler, P. & Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing. Pearson.
- Kotler, P. (2004). Management trženja. GV Založba: Ljubljana.
- Pompe, A. & Vidic F. (2008). Vodnik po marketinški galaksiji. Gv Založba : Ljubljana.
- Potočnik, V. (2005). Temelji trženja. GV Založba: Ljubljana.
- E-gradiva predmeta / E-Course material

### Priporočljiva literatura:

- Helensen, S. (2004). Global Marketing. A Decision-oriented approach, 3. izdaja: Harlow, Prentice Hall/Financial Times.
- Hutt, M. D., Speh, T. W. (2004). Business marketing Management. A strategic view.
- Konda, I. & Maher, N. (2011). Trženje. Novo mesto: Visokošolsko središče, Visoka šola za upravljanje in poslovanje.

### Cilji in kompetence:

### Objectives and competences:

| Cilji  | Objectives  |
|--|---|
| <p>Seznanitev s temeljnimi trženjskimi vsebinami in uporaba trženjskih metod v praksi.</p>   | <p>Acquiring knowledge about basic principles of marketing and the use of marketing methods in practice.</p>  |
| Kompetence   | Competences   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– sposobnost obvladovanja sodobnih metod</li> <li>– usposobljenost za kritično presojanje</li> <li>– sposobnost aplikacije teoretičnega znanja v praksi</li> <li>– samostojnost v strokovnem delu</li> <li>– poznavanje socialnih sistemov v poslovnem svetu</li> <li>– razvoj komunikacijskih sposobnosti v domačem in mednarodnem poslovnem svetu z uporabo slovenskega in tujih jezikov</li> <li>– usposobljenost za timsko delo in vodenje projektov</li> <li>– sposobnost povezovanja znanja z različnih področij in njihova uporaba</li> <li>– sposobnost upoštevanja profesionalne etike</li> <li>– sposobnost izvajanja stalnega napredka poslovanja</li> <li>– poznavanje in sposobnost uporabe znanja s področja motivacije in reševanja konfliktov</li> <li>– sposobnost interdisciplinarnega povezovanja znanj različnih predmetov</li> <li>– poznavanje in uporabljanje metod celovite kakovosti proizvodov in storitev</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– ability of managing modern methods</li> <li>– ability of critical judgement</li> <li>– ability of using theoretical knowledge in practice</li> <li>– independence at professional work</li> <li>– knowing social systems in business world</li> <li>– development of communication abilities in domestic and international business world using Slovene and foreign languages,</li> <li>– ability of teamwork and running projects</li> <li>– ability of knowledge transfer between different areas and their use,</li> <li>– ability of using business ethics,</li> <li>– ability of constant business development</li> <li>– knowing and using the knowledge of motivation and dealing with conflicts</li> <li>– ability of interdisciplinary linking of knowledge of different subjects,</li> <li>– knowing and using the methods of overall product and service quality</li> </ul> |

### Predvideni študijski rezultati:

### Intended learning outcomes:

|   |  |
|---|--|
| <p><b>Študent/študentka:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– pozna in razume vlogo in pomen trženja v poslovnem sektorju</li> <li>– razume odgovornost menedžmenta za trženje, trženjske odločitve</li> <li>– razume interakcijsko delovanje dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost in učinkovitost trženja</li> </ul> | <p><b>Student:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– knows and understands the role and importance of marketing in business relations</li> <li>– understand responsibility of management for marketing decision</li> <li>– understands interactive relationship between factors that have an effect on how successful and efficient marketing is</li> </ul> |
|---|--|

|  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- pozna in uporablja sodobne pristope, modele in orodja za doseganje in nenehno izboljševanje kakovosti trženja</li> <li>- uporablja osnovno znanje in veščine s področja trženja</li> <li>- reflektira in kritično ovrednoti različne izkušnje s področja trženja</li> <li>- aktivno in kritično spremlja in reflektira aktualno dogajanje na področju trženja</li> <li>- pozna in razume umeščenost trženjsko usmerjene organizacije v širše družbene, kulturne in vrednotne kontekste</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- knows and uses modern approaches, models and tools for achieving and constant improvement of marketing quality,</li> <li>- uses basic marketing knowledge and skills</li> <li>- reflects and critically evaluates different marketing experiences,</li> <li>- follows and reflects current events in marketing actively and critically,</li> <li>- knows and understands the position of marketing-oriented organisation in broader social, cultural and value concepts.</li> </ul> |
|--|--|

**Metode poučevanja in učenja:**

**Learning and teaching methods:**

|   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Predavanja z aktivno udeležbo študentov (razlaga snovi, pogovori, vprašanja, primeri, reševanje problemov).</li> <li>- Seminarske vaje v povezavi s prakso (refleksija izkušenj, projektno delo, timsko delo, metode kritičnega mišljenja, pogovori, sporočanje povratne informacije, socialne igre, ekskurzija).</li> <li>- Individualne in skupinske konzultacije (pogovori, dodatna razlaga, obravnava specifičnih vprašanj).</li> <li>- Študija primerov</li> </ul> <p>Predmet je oblikovan na kombinirani način študija, ki vključuje aktivnosti preko elektronskega (on-line) okolja: te aktivnosti so sestavljene iz samostojnih in skupinskih aktivnosti z uporabo učnega okolja Moodle in drugih elektronskih vsebin. Praviloma vključujejo diskusije v forumih, spletne strani, ogled posnetih predavanj in vaj, preverjanje znanja, odgovori na vprašanja, iskanje po spletu (bazah) itd.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lectures with active students (explanation, discussions, questions, examples, problemsolving).</li> <li>- Seminar papers related to practice (reflecting on experience, project work, teamwork, methods of critical judgement, discussions, giving feedback social games, field trip).</li> <li>- Individual and group consultations (discussions, additional explanation, dealing with specific questions).</li> <li>- Case studies</li> </ul> <p>The course is designed as blended learning that includes online activities:<br/>Online activities consist of independent and group activities using the LMS Moodle and other electronic or online content. Activities usually include discussions in forums, websites, viewing of recorded lectures and tutorials, assessments, answering questions, searching the web (databases), etc</p> |
|---|---|

**Načini ocenjevanja:**

**Delež/Weight (%)**

**Assessment:**

|   |                         |   |
|---|-------------------------|---|
| <p>Študent/študentka mora pred pristopom k izpitu pripraviti in zagovarjati empirično seminarsko nalogo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pisni izpit</li> <li>- Empirična seminarska naloga ter predstavitev naloge</li> </ul> <p>Ocenjevalna lestvica je skladna z ECTS in Pravilnikom o preverjanju in ocenjevanju znanja FINI NM.</p> | <p>60 %</p> <p>40 %</p> | <p>Prior to the exam a student has to prepare and present an empirical seminar paper.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Written exam</li> <li>- Empirical seminar paper and presentation</li> </ul> <p>Evaluation scale in accordance with ECTS and the Rules on the Evaluation and Assessment of Knowledge FINI NM.</p> |
|---|-------------------------|---|

Reference nosilca / Lecturer's references:

- ŠTEVANČEC, Darko, KOŠAK, Mitja, FINK GRUBAČEVIĆ, Iris. Era digitalnega marketinga = The digital marketing era. V: FINK GRUBAČEVIĆ, Iris (ur.). *Priložnosti, potenciali, izzivi : zbornik recenziranih prispevkov = Opportunities, potentials, challenges = proceedings of reviewed papers*. Novo mesto: Fakulteta za industrijski inženiring: = Faculty of Industrial Engineering. 2019, str. 149-153, ilustr. [http://www.fini-unm.si/media/ZBORNIK\\_PRISPEVKOV\\_2019k.pdf](http://www.fini-unm.si/media/ZBORNIK_PRISPEVKOV_2019k.pdf). [COBISS.SI-ID [1628662](#)]
- FINK GRUBAČEVIĆ, Iris, BRCAR, Franc, GORENC ZORAN, Annmarie. Impact of learning process on ethics and safe use of the internet in tertiary education. V: BALANTIČ, Zvone (ur.), et al. *Fokus 2020 : zbornik 33. mednarodne konference o razvoju organizacijskih znanosti = Focus 2020 : proceedings of the 33rd International Conference on Organizational Science Development*. Kranj: Moderna organizacija. 2014, str. 180-192. [COBISS.SI-ID [2048228866](#)]
- GORENC ZORAN, Annmarie, FINK GRUBAČEVIĆ, Iris. Etika v spletnem komuniciranju = Ethics in online communication. V: BALANTIČ, Zvone (ur.), et al. *Pametna organizacija : talenti, vitka organiziranost, internet stvari : zbornik 32. mednarodne konference o razvoju organizacijskih znanosti = Smart organization : high potentials, lean organization, internet of things : proceedings of the 32nd International Conference on Organizational Science Development*, 32. mednarodna konferenca o razvoju organizacijskih znanosti, 20.-22. 3. 2013, Portorož, Slovenija. Kranj: Moderna organizacija. 2013, str. 212-223. [COBISS.SI-ID [2048190722](#)]
- ŠTEVANČEC, Darko, FINK GRUBAČEVIĆ, Iris. Podjetništvo v višjem šolstvu = Entrepreneurship in higher vocational education. V: ARSENIJEVIĆ, Olja (ur.), et al. *Odgovorna organizacija : (konferenčni zbornik)*, 36th International conference on organizational science development: Responsible organization, Portorož, March 22nd - 24th, 2017. Maribor: Univerzitetna založba Univerze. 2017, str. 1097-1109, tabele. <http://press.um.si/index.php/ump/catalog/download/206/176/298-1>. [COBISS.SI-ID [1482998](#)]
- FINK GRUBAČEVIĆ, Iris. Vodenje s pomočjo coachinga : povzetek = Management through coaching : abstract. V: KERN, Tomaž (ur.), et al. *Človek in organizacija : zbornik vabljenih predavanj in povzetkov referatov = People and organization : conference proceedings of invited lectures and abstracts*. Kranj: Moderna organizacija. 2010, str. 121. [COBISS.SI-ID [20570167](#)]
- FINK GRUBAČEVIĆ, Iris, GORENC ZORAN, Annmarie. Doseganje dimenzij modela učeče se organizacije = Achieving the dimensions of a learning organization model. V: GORENC ZORAN, Annmarie (ur.). *Tehnologija v dobi trajnostnega razvoja : zbornik povzetkov = Technology in the era of sustainable development : conference proceedings abstracts*. Novo mesto: Fakulteta za industrijski inženiring. 2016, str. 40-41. [http://rii.fini-unm.si/wp-content/uploads/2016/04/Zbornik-povzetkov-konference\\_FINAL-WEB.pdf](http://rii.fini-unm.si/wp-content/uploads/2016/04/Zbornik-povzetkov-konference_FINAL-WEB.pdf). [COBISS.SI-ID [1182966](#)]
- NIKONOV, Anatolij, FLORJANČIČ, Urška, FINK GRUBAČEVIĆ, Iris, MALNARIČ, Vili, SAVŠEK, Tomaž. Primer dobre prakse izvajanja diplomskih nalog v sodelovanju znanosti in industrije. V: *Akademija strojništva 2017 : inženirstvo - za kakovostnejše življenje*, 6. mednarodna konferenca strojnih inženirjev 2017, Ljubljana, Cankarjev dom 26. oktober 2017, (Svet strojništva, ISSN 1855-6493, Letn. 6, št. 3/4). Ljubljana: Zveza strojnih inženirjev Slovenije. 2017, str. 57, ilustr. [COBISS.SI-ID [1528822](#)]
- *Zen vodenja : zelo enostaven način vodenja*. BRIC, Robert, DJUKIĆ, David, BOGDANOVSKI, Jana, ŠIMAC, Igor, ROBNIK, Lidija, KRAGELJ, Radovan, STRAŽE, Bojan, JUG, Ana, MARINKO, Irena, VOLK, Dida, FINK GRUBAČEVIĆ, Iris, ZUPANČIČ, Polona, JOVANOVIČ, Dušan, SENČUR PEČEK, Darja, KARLOVŠEK, Julija, REBRONJA, Vesna, ŠTRAVS, Simona, PRIMEC, Andreja, GALIČ, Jana, HEINZER, Aleksandra, HVALA, Primož, BREZNIK ALFIREV, Teja, KAPUN, Ivan, GORŠIČ, Mira, BOHL ULČAR, Tanja, BUDJA, Aleš, OBRULJ, Vojko. Ljubljana: Dashöfer, 2006-2013. ISSN 1855-4679. [COBISS.SI-ID [235446272](#)]
- GORENC ZORAN, Annmarie, FINK GRUBAČEVIĆ, Iris. *Online ethics*. Novo mesto: Ekonomska šola, Višja strokovna šola, study visit no. 148 "E-business as a link between education and company: exploring best practices", 2 April - 4 April 2014. [COBISS.SI-ID [2048228354](#)]