**ORIJENTACIONA PITANJA ZA ISPIT IZ PREDMETA „MENADŽMENT TURISTIČKIH I HOTELIJERSKIH PREDUZEĆA“:**

1. U koje dve grupe se mogu podeliti osnovni načini rasta i razvoja međunarodnih hotelskih operatera?

2. Na koje vrste ugovora se odnose ugovorni aranžmani?

3. Objasnite strane direktne investicije?

4. Objasnite strane portfolio investicije?

5. Objasnite pojam franšizinga?

6. Navedite prednosti franšizinga za primaoca franšize?

7. Navedite prednosti franšizinga za davaoca franšize?

8. Navedite elemente ugovora o franšizingu?

9. Objasnite ugovor o menadžmentu?

10. Objasnite pojam merdžera (mergers)?

11. Objasnite pojam akvizicija (acquisitions)?

12. Objasnite pojam zajednička ulaganja?

13. Objasnite funkcionisanje Investicionih fondova za nekretnine?

14. Objasnite funkcionisanje strategijskih alijansi?

15. Objasnite pojam „poslovnog povezivanja“ preduzeća?

16. Objasnite pojam „integrisano preduzeće“?

17. Objasnite motive i ciljeve poslovnog povezivanja preduzeća u hoteliijertstvu i turizmu?

18. Navedite vrste odnosno načine povezivanja preduzeća?

19. Šta se podrazumeva pod horizontalnim povezivanjem preduzeća?

20. Navedite dva načina (oblika) horizontalnog povezivanja preduzeća?

21. Objasnite rast preduzeća „u dubinu“ ?

22. Objasnite rast preduzeća „u širinu“ ?

23. Navedite prednosti horizontalnog povezivanja hotelskih preduzeća?

24. Navedite neke od oblika organizovanja i povezivanja hotelskih preduzeća?

25. Navedite osnovne modalitete vertikalnog povezivanja u hotelijerstvu?

26. Koja dva tipa vertikalnog povezivanja (unapred) preovlađuju?

27. Objasnite motive povezivanja hotelskih i saobraćajnih poslova i preduzeća?

28. Objasnite motive povezivanja hotelskih preduzeća, turoperatora i putničkih agencija?

29. Koje tri grupe slučajeva se mogu razlikovati kod povezivanja hotelskih preduzeća, turoperatora i putničkih agencija? Navedite primere.

30. Šta podrazumeva vertikalno povezivanje hotelskih poslova unazad (proizvodni tip)?

31. Navedite primer za vertikalno povezivanje hotelskih poslova unazad (proizvodni tip)?

32. Šta podrazumeva kombinovani proizvodno-prodajni tip vertikalnog povezivanja?

33. Navedite primer za kombinovani proizvodno-prodajni tip vertikalnog povezivanja?

34. Konglomerati su?

35. Navedite primer za konglomerate?

36. Navedite određujuće elemente u pripremanju hotelskih usluga?

37. Kako tumačite stav da je „potrošač (gost) polazište i ishodište svih poslovnih aktivnosti preduzeća“?

38. Kako stav da je hotel za goste „druga kuća“ utiče na poslovne aktivnosti preduzeća?

39. Objasnite kakvi se odnosi uspostavljaju između hotelskih preduzeća i potrošača (gostiju)?

40. Na čemu treba da se zasniva i koji su ciljevi uslužnog programa hotelskog i restoranskog preduzeća?

41. Šta određuju vrsta i kategorija objekta?

42. Donošenje adekvatnih odluka o vrsti i kategoriji objekta podrazumeva prethodne aktivnosti istraživanja tržišta usmerene na sagledavanje.....?

43. Navedite najčešće kriterijume za podelu hotelskih objekata?

44. Koji kriterijumi se najčešće koriste kod podele hotelskih objekata prema fizičkim karakteristikama?

45. Prema analitičkom pristupu, ukupan turistički smeštaj se može podeliti na?

46. Prema poslovnom pristupu, razlikuju se sledeće vrste hotela?

47. Podela hotela prema vrsti i načinu pružanja usluga?

48. Podela hotela prema vremenu poslovanja?

49. Prednosti sezonskih objekata u odnosu objekte sa celogodišnjim poslovanjem?

50. Problemi sa kojima se suočavaju sezonski objekti u svom poslovanju?

51. Problemi sa kojima se suočavaju objekti sa celogodišnjim poslovanjem?

52. Najvažnije karakteristike klasifikacije i kategorizacije?

53. Na šta se odnose opšti minimalni uslovi?

54. Na šta se odnose posebni minimalni uslovi?

55. Obavezni elementi se najčešće odnose na?

56. Izborni elementi se najčešće odnose na?

57. Najvažnije prednosti klasifikacije i kategorizacije?

58. Prema važećim zakonskim rešenjima u Srbiji, ugostitelj je dužan da, pre otpočinjanja obavljanja ugostiteljske delatnosti, pribavi\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

59. Navedite dve grupe elemenata koji se obuhvataju prilikom određivanja kategorije ugostiteljskog objekta?

60. Prema važećim zakonskim rešenjima u Srbiji, da li hotelijeri samostalno procenjuju kategorije svojih objekata? DA – NE (Zaokruži)

61. Prema važećim zakonskim rešenjima u Srbiji, u koliko kategorija se rangiraju hoteli i kako se označavaju kategorije?

62. Prema važećim zakonskim rešenjima u Srbiji, koje izjave ugostitelj podnosi u postupku kategorizacije?

63. Da li u svetu postoji jedinstvena klasifikacija i kategorizacija hotelskih objekata?

64. Koji ekonomski faktori utiču na izbor lokacije hotelskog objekta?

65. Šta obuhvata ljudski kapital?

66. Šta obuhvata upravljanje ljudskim resursima?

67. Navedite dve grupe faktora ljudskih resursa?

68. Koje faktore obuhvataju tehničko-tehnološki faktori ljudskih resursa?

69. Koje faktore obuhvataju tržišni i organizacioni faktori ljudskih resursa?

70. Kako se može definisati kvalitet hotelske usluge?

71. Navedite determinante kvaliteta usluga?

72. Šta predstavlja i kako se sprovodi testiranje zaposlenih?

73. Na koje načine se sprovodi obuka (trening) zaposlenih?

74. U kojim sve oblastima hotelsko preduzeće preduzima aktivnosti radi podizanja motivisanosti osoblja?

75. Navedite osnovne vrste prodaje prema intenzitetu prodaje?

76. Objasnite pojam intenzivna prodaja?

77. Objasnite pojam selektivna prodaja?

78. Objasnite pojam ekskluzivna prodaja?

79. Navedite osnovne kanale prodaje hotelskih usluga?

80. Da li su u praksi više zastupljeni direktni, indirektni kanali ili njihova kombinacija?

81. Objasnite pojam direktne prodaje? Navedite prednosti njene primene za hotele?

82. Kojim hotelima i vrsti prodaje više odgovara direktna prodaja?

83. Objasnite pojam indirektne prodaje?

84. Navedite klasične i druge posrednike u indirektnoj prodaji hotelskih usluga?

85. Navedite prednosti indirektne prodaje za potrošače?

86. Navedite prednosti indirektne prodaje za hotelijere i druge proizvođače?

87. Navedite vrste ugovora koji regulišu odnose između hotelijera i putničkih agencija (Hotelskom konvencijom iz 1970. godine)?

88. Objasnite suštinu ugovora na bazi zatražene i potvrđene rezervacije?

89. Objasnite suštinu ugovora o zakupu?

90. Objasnite suštinu ugovora o alotmanu?

Napomena: Udžbenik za pripremu ispita je: **Čačić, K. „Poslovanje hotelskih preduzeća“**