

Doktorski studij Mediji i komunikacija

ISVU šifra	Naziv predmeta	Status predmeta	Semestar				
	Marketinški menadžment u izdavaštvu	Izborni	2				
Tip predmeta	Oblici nastave (ukupan broj sati u semestru)	Samostalni rad (sati)	ECTS				
Stručni	P 10	S 10	V E-učenje	5			
Nastavnik	izv.prof.dr.sc. Goran Kozina						
Suradnik							
Cilj predmeta	<p>Cilj kolegija je pružiti polaznicima doktorskog studija znanje o marketingu u izdavaštvu te transfer znanja o procesima stvaranja i razmijene vrijednosti na tržištu izdavaštva. Izučiti nove trendove u marketingu izdavaštva uvažavajući promjene vezane za električni i mobilni marketing. Utvrditi teoretske postavke i aplikativni značaj istraživanja snaga iz makro/mikro okruženja, odabira ciljnog tržišta i pozicioniranje te definiranja strategija i taktika za osvajanje tržišta u izdavaštvu.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. sposobnost analiziranja teorijskih okvira i zakonitosti promjena u izdavaštvu, 2. spoznati nove trendove u izdavaštvu pod utjecajem digitalne i mobilne tehnologije, 3. razumjeti marketinške procese istraživanja okruženje, odabira ciljnog tržišta i pozicioniranja u izdavaštvu, 4. znati analizirati potrebe i ponašanje korisnika izdavačkih proizvoda, 5. razviti kompetencije za razvijanje konkurentnih strategija nastupa na tržištu klasičnog i digitalnog izdavaštva, 6. razumjeti dizajniranje organizacijske strukture i kontrolnih mehanizama marketinga u izdavaštvu. 						
Uvjeti za upis predmeta (odslušan ili položen kolegij) te potrebna znanja i vještine							
Vrste izvođenja predmeta	Predavanja Seminar i radionice E-učenje Samostalni zadaci	Komentari					
Obveze studenata	Od studenata se očekuje aktivno sudjelovanje u svim oblicima nastavnoga rada na kolegiju, te izvršavanje svih zadataka i obveza propisanih programom kolegija.						
Sadržaj predmeta							
Nastavna cjelina		Oblici nastave (sati)					
		Predavanja	Seminari	Vježbe			
Znanstveno određenje marketinškog upravljanja. Strateške analize, studij konkurenčije, analiza ponašanja poslovnih kupaca i potrošača na tržištu izdavaštva. Istraživanja i procesi segmentacije, izbora ciljnog tržišta, pozicioniranja na tržištu izdavaštva. Odrednice i oblici strateškog nastupa na tržištu izdavaštva: temeljne marketinške strategije, alternative marketinške strategije		5					
Marketinško odlučivanje poslovnih subjekata u izdavaštvu: definiranje karakteristika proizvoda, određivanje cijena i kanala distribucije te komuniciranja s tržištem. Osobitosti električnog marketinga, procesi e-marketinga, strategije e-marketinga, e-marketinški miks. Analiza druge generacije internetskih usluga (web 2.0). Značajke i dimenzije mobilnog marketinga		5					
Organizacija i sudjelovanje u radionicama.			5				

Obvezna literatura	<ol style="list-style-type: none">1. Forsyth, Patrick i Brin, Robert.:1997. Marketing in Publishing..London.: Routledge.2. Woll, Thomas:.1999. Publishing for Profit – Succesful Bottom-Line for Book Publisher. London: Kogan Page3. Richardson, Paul i Taylor Graham.2008. A Guide to The UK Publishing Industry..London: The Publisher Association.
Dopunska literatura	<ol style="list-style-type: none">1. Ellsworth Jill i Ellsworth Matthew. 1997. Marketing on the Internet: Multimedia Strategies for the World Wide Web. London: John Wiley.2. Nair, Chandran. 1991. Book Promotion, Sales and Distribution: A Management Training Course. London: Publishing Training Centre.3. Anderson Chris. 2008. Dugi rep - Zašto je budućnost poslovanja u tome da se proda više stvari, a ne primjeraka. Zagreb: Jesenski i Turk.
Način provjere ishoda učenja	Osim temeljnih znanja, ocjenjivat će se uspješnost u izvršavanju zadataka i obveza zadanih programom kolegija: samostalno istraživanje, organizacija i sudjelovanje u radionicama, pismeni ispit.
Završni / Diplomski rad	Da