

SYLLABUS

Të dhëna bazike të lëndës			
Njësia akademike:	Fakulteti i Turizmit dhe Ambientit		
Titulli i lëndës:	Marketingu në Turizem dhe Hoteleri		
Niveli:	Bachelor		
Statusi lëndës:	Zgjedhore		
Viti i studimeve:	III		
Numri i orëve në javë:	4		
Vlera në kredi – ECTS:	5		
Koha / lokacioni:			
Mësimdhënësi i lëndës:			
Detajet kontaktuese:	@ushaf.net		
Përshkrimi i lëndës			
	<i>Kjo lënd do ti njofton studentët për konceptet kryesore te marketingut.</i>		
Qëllimet e lëndës:			
	<i>Objektivi kryesor i kësaj lënde është që studenti të mësojë konceptin e gjerë të marketingut për menaxherët e ardhshëm përmes funksioneve të biznesit, mjedisit të biznesit, planifikimit të tregut, sjellje të konsumatoreve, etikave të marketingut, dhe strategjisë së marketingut.</i>		
Rezultatet e pritura të nxënies:			
	<i>Pas përfundimit të suksesshëm të kësaj lënde, studentët do të jenë në gjendje të:</i> <ul style="list-style-type: none"> - njohin marketingun në hoteleri-turizëm. - kuptojnë dhe demonstrojnë njohuri të koncepteve themelore dhe praktikave të aktiviteteve të marketingut, - përshkruajnë procesin e marketingut dhe të kupton atë si një proces dinamik. 		
Kontributi në ngarkesën e studentit (gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënies të studentit)			
Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithësej
Ligjërata dhe ushtrime	4	15	60
Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	5	5
Ushtrime në teren			
Kollokfiime,seminare			
Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanë të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	4	15	45
Përgaditja përfundimtare për provim	3	7	21
Koha e kaluar në vlerësim	2	1	2

(teste,kuiz,provim final)			
Projektet,prezentimet ,etj			
Totali I			133
Metodologjia e mësimëdhënies:			
	<i>Ligjërata dhe ushtrime të kombinuara me raste te studimit dhe diskutime në klasë</i>		
Metodat e vlerësimit:			
	<i>Ese e pregaditur dhe prezantim 30% Vijueshmeria dhe angazhimi ne ore 10% Provimi final i vlerësuar me 60% të notës. Provimi përbëhet prej pyetjeve me përgjigje të mundshme, pyetje të hapura, dhe një rast të studimit.</i>		
Literatura			
Literatura bazë:	1. Dr. Nail Reshidi : Strategjite e Marketingut, ligjerata të autorizuara, Prishtinë, 2007		
Literatura shtesë:	2. Ali Jakupi : Bazat e Marketingut, 2004 3. Philip Kotler and Kevin Keller : Marketing Managment , 2006 4. Nail Reshidi – Bardhyl Ceku : Marketingu, 2006 5. Nexhmi Rexha, Nail Reshidi – Bazat e Marketingut, 2000 Prishtinë		
Plani i dizajnuar i mësimimit:			
Java	Ligjerata që do të zhvillohet		
Java e parë:	Definimi i konceptit të Marketingut <i>Literatura Dr. Ali Jakupi: Bazat e Marketingut Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>		
Java e dytë:	Tregu dhe Segmentimi i Tregut <i>Literatura Dr. Nail Reshidi: Marketingu, 2006</i>		
Java e tretë:	Kërkimet e Tregut <i>Literatura: Dr. Nail Reshidi: Marketingu, 2006</i>		
Java e katërt:	Menaxhimi i Strategjive të Marketingut <i>Literatura: Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>		
Java e pestë:	Struktura dhe fazat e Menaxhimit të Stragjive së Marketingut <i>Literatura Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>		
Java e gjashtë:	Politika e Produktit dhe zhvillimi i produkteve të reja <i>Literatura: Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>		
Java e shtatë:	Metodat e vendosjes së cmimit <i>Literatura: Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>		
Java e tetë:	Testi 1 dhe prezantimi i eseve		
Java e nëntë:	Politika e Distribucionit <i>Literatura Dr. Nail Reshidi: Ligjerata te autorizuara</i>		
Java e dhjetë:	Politika e Promocionit		

	<i>Literatura: Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>
Java e njëmbëdhjetë:	Vlerwsi i Efekteve të Reklames <i>Literatura: Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>
Java e dymbëdhjetë:	Mbrojtja e Pjeswmarrjes në Treg <i>Literatura: Dr. Nail Reshidi: Ligjerata të autorizuara</i>
Java e trembëdhjetë:	Sjellja Konsumatore <i>Literatura: Dr. Ali Jakupi: Bazat e Marketingut</i>
Java e katërbëdhjetë:	Natyra dhe përdoruesit të e-marketingut dhe media <i>Literatura: Dr. Philip Kotler and Kevin Keller : Marketing Managment , 2006</i>
Java e pesëmbëdhjetë:	Pregaditja per provim dhe prezantimi i eseve

Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:
<i>Vijueshmëria e rregullt, mbajtja e qetësisë dhe angazhimi aktiv në dialog gjatë ligjëratave dhe ushtrimeve është e obligueshme.</i>