

Hotelijsko - turistička i ugostiteljska škola Zadar

Naziv nastavne jedinice:

**FAZE IZRADE TURISTIČKOG ARANŽMANA**

Nastavni predmet:

**Organizacija poslovanja poduzeća**

Školska godina: 2025./2026.

Nastavnica, mentorica: Tanja Meštrić Molnar, dipl. oec.

13. siječnja 2026.

**Razred:** 4. c

**Zanimanje:** Hotelijersko-turistički tehničar

**Nastavna cjelina:** Stvaranje turističkog aranžmana

**Nastavna jedinica:** Faze izrade turističkog aranžmana

**Tip nastavnog sata:** Obrada novog nastavnog sadržaja

**Ključni pojmovi:** grubi program, gruba kalkulacija, paušalna cijena, objava programa na tržištu, booking aranžmana, realizacija aranžmana, obračun aranžmana, uspješnost aranžmana.

**Cilj nastavne jedinice:**

osposobiti učenike da samostalno prepoznaju i opisuju faze izrade turističkog aranžmana

**Ishodi učenja:**

- nabrojati faze izrade turističkog aranžmana
- opisati poslove svake pojedine faze
- objasniti važnost svake pojedine faze za stvaranje uspješnog turističkog aranžmana

**Korelacija sa sadržajima drugih predmeta:**

Turizam i marketing (promoviranje destinacije i turističkog aranžmana, plasman i izbor kanala prodaje), Knjigovodstvo s bilanciranjem (utvrđivanje nastalih troškova, obračun PDV-a i utvrđivanje financijskog rezultata), Matematika (izračun pojedinih elemenata kalkulacije), Povijest umjetnosti i kulturno povijesna baština (kulturno-povijesne znamenitosti u funkciji turističkog proizvoda), Strani jezik (stručna terminologija), Gospodarsko pravo (ugovori iz područja turizma) i Praktična nastava (poslovanje turističkih agencija)

**Međupredmetne teme**

**Učiti kako učiti**

A 4/5.4. Učenik samostalno kritički promišlja i vrednuje tuđe ideje

B.4/5.2. Učenik prati učinkovitost učenja i svoje napredovanje tijekom učenja

**Uporaba informacijsko-komunikacijske tehnologije**

B.5.1. Učenik samostalno komunicira u digitalnom okružju

B.5.2. Učenik samostalno surađuje s poznatim i nepoznatim osobama u digitalnom okruženju

**Poduzetništvo:**

A.5.1. Primjenjuje inovativna i kreativna rješenja

B.5.1. Razvija poduzetničku ideju

B 5.2. Planira i upravlja aktivnostima

B.5.2. Osmišljava i koristi se inovativnim i kreativnim oblicima djelovanja s ciljem održivosti

**Zdravlje**

B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice

B.5.1.C Odabire ponašanje koje isključuje bilo kakav oblik nasilja

**Osobni i socijalni razvoj**

A.5.3. Razvija svoje potencijale

B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje

**Oblici nastavnog rada:** frontalni rad i individualni rad učenika

**Nastavne metode:** metoda usmenog izlaganja, razgovora, pisanja, rad s posebno izrađenim digitalnim materijalima / alatima (križaljka, kviz)

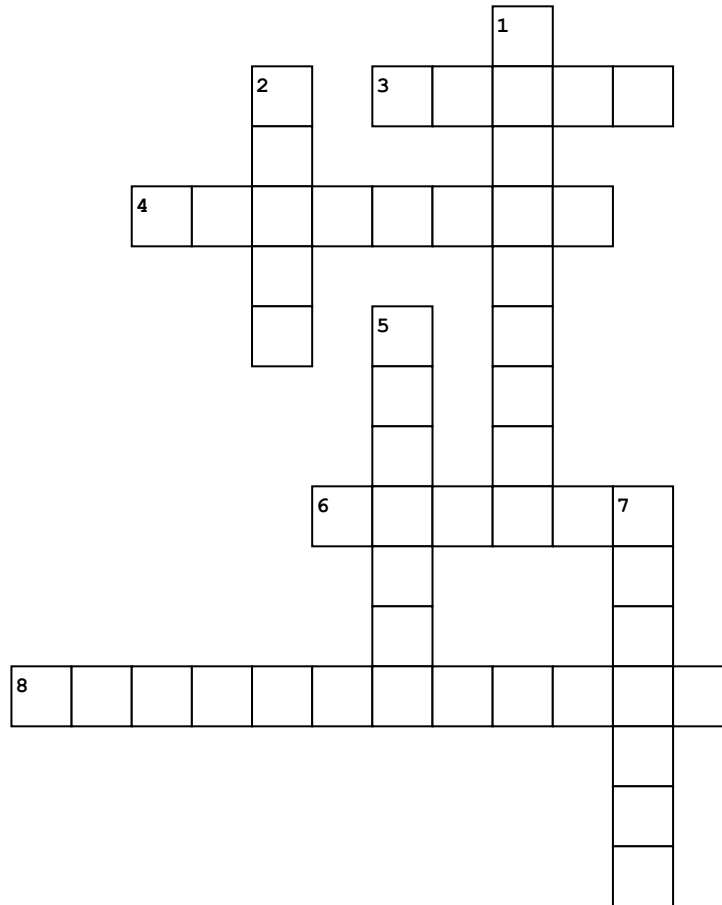
<b>Apersonalni mediji</b>	Nastavna sredstva: PowerPoint prezentacija, Internet, križaljka Cross WordLabs, kviz Kahoot
	Nastavna pomagala: računalo, mikrofon, kamera
<b>Literatura</b>	Za nastavnika: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Kralj, B.; Meštrov, D.; Bunja, Đ. (2007.) <i>Organizacija poslovanja putničkih agencija</i>, Školska knjiga, Zagreb</li><li>2. Vukonić, Boris (2003.) <i>Turističke agencije</i>, Mikrorad, Zagreb</li><li>3. Kotler, P. (2006.) <i>Osnove marketinga</i>, četvrto europsko izdanje, Mate, Zagreb</li><li>4. Marušić, M, i Prebežac, D (2004.), <i>Istraživanje turističkog tržišta</i>, Adeco, Zagreb</li><li>5. Zakonski propisi iz područja turizma</li><li>6. Posebne uzance u ugostiteljstvu</li></ol>
	Za učenike: <ul style="list-style-type: none"><li>- udžbenik; Kralj, B.; Meštrov, D.; Bunja, Đ. (2007.) <i>Organizacija poslovanja putničkih agencija</i>, Školska knjiga, Zagreb</li><li>- bilješke s predavanja</li></ul>

## ARTIKULACIJA NASTAVNOGA SATA

ETAPA SATA	SADRŽAJ RADA (ARTIKULACIJA)	Metode	Oblici rada
<b>UVODNI DIO</b>  <b>Uvod, motivacija, najava nastavnog cilja i teme</b>	<p><b>UVOD</b>            Uspostavljam kontakt s učenicima, pozdravljam učenike te predstavljam članove povjerenstva. Provjeravam funkcionalnost alata za izvođenje on-line nastave. Tumačim pravila ponašanja u virtualnoj učionici; molim sudionike da mikrofone i kamere drže isključene te da ih uključuju onda kad se žele uključiti u razgovor. Pozivam učenike da se slobodno uključuju dizanjem ruke te iznose svoje mišljenja i stavove. Ukoliko se prekine veza sudionici su zamoljeni da napuste poziv i sačekaju nekoliko trenutaka da ih nastavnica ponovo prozove. Najavljujem upisivanje sata u e dnevnik.</p> <p><b>MOTIVACIJA</b>            Učenicima prosljeđujem poveznicu za pristupanje križaljci koja će nam koristiti za ponavljanje naučenog a sadrži pojmove potrebne za obradu novog nastavnog sadržaja. Po završetku zajedno provjeravamo točnost.</p> <p><b>IZNOŠENJE PLANA</b>            Nakon motivacije učenicima najavljujem današnju temu, cilj i ishode nastavne jedinice. Naglašavam da se ovi nastavni sadržaji nalaze u udžbeniku na stranici 134.</p>	Usmeno izlaganje, razgovor, rad s posebno izrađenim digitalnim materijalima / digitalnim alatima (križaljka)	Frontalni, individualni
<b>SREDIŠNJI DIO</b>  <b>Obrada središnjeg dijela nastavne cjeline</b>	<p><b>OBRADA NOVOG NASTAVNOG SADRŽAJA</b>            Učenicima prikazujem popis faza izrade turističkog aranžmana, čitam ih, učenicima nalažem da ih prepisu u bilježnice. Naglašavam da je taj popis faza sve što će danas napisati u bilježnice, sve ostalo s prezentacije ne pišu. Napominjem kako ćemo svaku fazu ponaosob obraditi detaljno tijekom narednih sati te da će nakon detaljne obrade imati praktičan zadatak osmisлити svoj vlastiti turistički aranžman, razraditi ga po fazama i predstaviti ostalim učenicima u razredu.</p> <p><i>Ishod: nabrojiti faze izrade turističkog aranžmana</i>            Prva faza je izrada grubog programa i grube kalkulacije. Grubi program obuhvaća odabir destinacije ili odredišta putovanja. Učenici opisuju kriterije na temelju kojih donosimo odluku gdje putovati; što podrazumijevamo pod atraktivnošću destinacije, koje su destinacija njima atraktivne i zašto, opisuju pojam pristupačnosti (dostupnosti) destinacije te što podrazumijevamo pod opremljenošću destinacije. Gruba kalkulacija znači otprilike odrediti cijenu aranžmana prema trenutnom stanju na tržištu. Učenici se navode da obrazlože zašto se to uopće određuje u prvoj fazi. Druga faza je odabir davatelja usluge i sklapanje</p>	Usmeno izlaganje, razgovor, pisanje	Frontalni, individualni

	<p>ugovora. Učenici navode tko su sve davatelji usluga i koje vrste ugovora agencija i poslovnih partnera poznaju. Temeljni kriterij odabira poslovnih partnera je pouzdanost; učenicima se tumači zašto je to kod osmišljavanja aranžmana osobito važno.</p> <p>Kod treće faze u izradi aranžmana učenici se podsjećaju na pojam kalkulacije; što je to kalkulacija. Nabrajaju koje sve troškove imamo kod turističkog aranžmana i pokušavaju ih razvrstati na fiksne i varijabilne. Podsjećaju se na pojam marže i poreza. Ističe se koliko je kod turističkog aranžmana važna cijena i što je važnije cijena ili sadržaj aranžmana. Podsjećamo se krilatice „Vrijednost za novac“.</p> <p>Kod objave programa na tržištu tumačim pojam komunikacije s tržištem, promidžbe i načine na koje agencija može organizirati prodaju aranžmana. Tu se učenici podsjećaju na pojam marketinga, detaljističkih turističkih agencija i agencija s i bez mreže poslovnica.</p> <p>U slijedećoj fazi tumačim pojam bookinga aranžmana, povezujemo booking aranžmana s bookingom hotelskih usluga, ponavljamo pojam prebukiranja. Učenici se prisjećaju i mogućnosti plaćanja svoga maturalnog putovanja. Tumačim im uobičajene načine plaćanja koje agencije dozvole svojim potencijalnim gostima.</p> <p>Faza realizacije uključuje pripremu i samu realizaciju. Tumačim učenicima što uključuje pripremna faza realizacije te zašto je važno aranžman realizirati u cijelosti.</p> <p>Posljednja faza obračuna je faza u kojoj utvrđujemo stvarno nastale troškove i uspoređujemo ih s onim što smo uprihodili. U ovoj fazi utvrđujemo uspješnost aranžmana.</p> <p><i>Ishod: opisati poslove pojedine faze i objasniti važnost svake pojedine faze za stvaranje uspješnog turističkog aranžmana</i></p>		
<p><b>ZAVRŠNI DIO</b></p> <p><b>provjera usvojenosti znanja</b></p>	<p>Ponavljanje putem kviza Kahoot. Učenicima se na ekranu dijeli pristupni kod, rješavaju deset postavljenih pitanja - točno /netočno.</p> <p>Samovrednovanje - ocjenom od 1-5 učenici procjenjuju svoje razumijevanje novih sadržaja obrađenih tijekom današnjeg sata. Odgovore pišu u rubriku čavrljanje.</p> <p>ZAVRŠNI DIO</p> <p>- Pitam učenike imaju li kakvih pitanja. Zahvaljujem se učenicima na suradnji, pohvaljujem sve, osobito one najaktivnije, Najavljujem sljedeću nastavnu jedinicu. Sve pozdravljam.</p>	<p>Razgovor, rad s posebno izrađenim digitalnim materijalima /alatima (kviz Kahoot)</p>	<p>Frontalni, individualni</p>

## Sadržaj turističkog aranžmana - ponavljanje

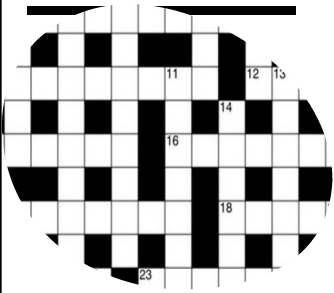


### Across

3. Glavni predstavnik ugostiteljskih objekata za smještaj
4. Glavni predstavnik ugostiteljskih objekata za prehranu
6. Vrijednost robe izražena u novcu
8. Drugi naziv za grosističku turističku agenciju

### Down

1. Ono nešto što gosta privlači u neki kraj
2. Čine turističku potražnju
5. Mjesto susreta ponude i potražnje
7. Vrsta prijevoznog sredstva kojim se aranžman može realizirati



**PONOVIMO**  
ono što smo već naučili.

<https://crosswordlabs.com/view/sadržaj-turistickog-aranžmana-ponavljanje>

1

---

---

---

---

---

---

---

---

### Faze izrade turističkog aranžmana



- Nastavnica: Tanja Meštrić Molnar
- Razred: 4.c
- Zadar, siječnja 2026.

2

---

---

---

---

---

---

---

---

### Danas ćete naučiti....



- nabrojati faze izrade turističkog aranžmana
- opisati poslove svake pojedine faze
- objasniti važnost svake pojedine faze za stvaranje uspješnog turističkog aranžmana

3

---

---

---

---

---

---

---

---

**Faze izrade turističkog aranžmana:**

- postavljanje grubog programa i grube kalkulacije
- izbor pružatelja usluga i sklapanje ugovora
- kalkulacija i određivanje prodajne cijene
- objava programa na tržištu i organizacija prodaje aranžmana
- booking aranžmana i uplata
- realizacija aranžmana
- obračun aranžmana



4

---

---

---

---

---

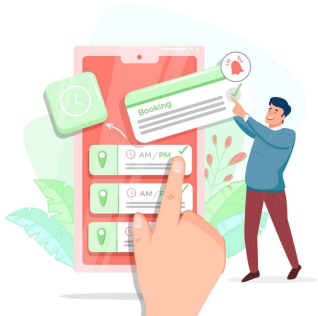
---

---

---

**Postavljanje grubog programa i grube kalkulacije**

- Itinerar putovanja
- Izbor destinacije (privlačnost, dostupnost, opremljenost)
- Gruba kalkulacija



5

---

---

---

---

---

---

---

---

**Izbor ponuđača usluga i sklapanje ugovora**

- Poslovni partneri agencije
- Hoteli
- Prijevoznici
- Turistički vodiči ....



6

---

---

---

---

---

---

---

---

**Kalkulacija i određivanje prodajne cijene**

- Troškovi
- Marža (provizija agencije)
- Porez
- Pausalna cijena
- „Vrijednost za novac“



7

---

---

---

---

---

---

---

---

**Objava programa na tržištu i organizacija prodaje aranžmana**

- Promidžba
- Marketing
- Prodaja



8

---

---

---

---

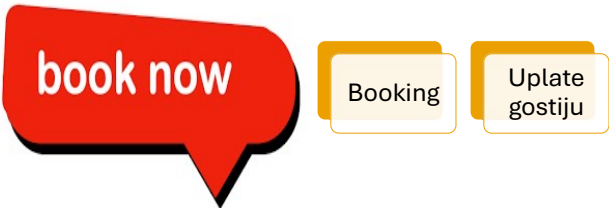
---

---

---

---

**Booking aranžmana i uplata**



9

---

---

---

---

---

---

---

---



10

---

---

---

---

---

---

---

---



11

---

---

---

---

---

---

---

---



12

---

---

---

---

---

---

---

---

**Ponovimo naučeno !!!!**  
<https://create.kahoot.it/auth/login>



13

---

---

---

---


---

---

---

---

Samovrednovanje .....



14

---

---

---

---

---

---

---

---



**Hvala na pozornosti!**

Prezentaciju izradila: Tanja Meštrić Molnar

15

---

---

---

---

---

---

---

---

Pitanja iz kviza Kahoot – Faze izrade turističkog aranžmana

1. Program putovanja zove se itinerar putovanja.

Točno           Netočno

2. Gruba kalkulacija sastavlja se na temelju cijena iz ugovora s dobavljačima usluga.

Točno           Netočno

3. Temeljni kriterij pri odabiru ponuđača usluga je njihova lokacija.

Točno           Netočno

4. Trošak vođenja turističkog vodiča je fiksni trošak.

Točno           Netočno

5. Iz paušalne cijene može se vidjeti koliko nas košta smještaj unutar aranžmana.

Točno           Netočno

6. Promidžba je oblik masovne komunikacije s gostima.

Točno           Netočno

7. Detaljističke turističke agencije prodaju tuđe aranžmane.

Točno           Netočno

8. Kod prodaje turističkih aranžmana ne može se dogoditi prebukiranje.

Točno           Netočno

9. Turistička agencija ne mora realizirati sve iz plana putovanja.

Točno           Netočno

10. Da bi turistički aranžman bio uspješan poželjno ga je izrađivati detaljno, po fazama.

Točno           Netočno