



## UNIVERZITA TRETIHO VEKU

### Organizačné a študijné pokyny pre akademický rok 2017/2018

#### Preambula

Ekonomická univerzita v Bratislave (ďalej len „EU v Bratislave“), v zmysle § 4 zákona č. 568/2009 Z.z. o celoživotnom vzdelávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov, organizuje prostredníctvom Bratislavskej Business School EU v Bratislave (ďalej len „BBS“) vzdelávanie formou Univerzity tretieho veku (ďalej len „UTV“), ako súčasť celoživotného vzdelávania občanov.

Vyšším záväzným dokumentom upravujúcim činnosť BBS v oblasti UTV sú „Zásady a pravidlá štúdia UTV“, z ktorého ďalej uvádzame iba relevantné spresnené časti týkajúce sa bežného akademického roka.

#### Študijné odbory

Študijné odbory v akademickom roku 2017/2018:

1. Sám sebe manažérom – osobné a rodinné financie
2. Kúpeľníctvo a wellness
3. Medzinárodný cestovný ruch a klient
4. Marketing a obchod ako ich nepoznáte

Každý zo študijných odborov tvorí 14 vzdelávacích sústreďení po 3 vyučovacích hodinách formou prednášok a konzultácií v dvojtyždňových intervaloch, spolu 42 vyučovacích hodín v jednom akademickom roku.

#### Prihlasovanie na štúdium

Na štúdium sa môžu prihlásiť záujemcovia **starší ako 45 rokov** s ukončeným stredoškolským vzdelaním. Prijímacie skúšky sa nekonajú.

Formulár prihlášky je možné stiahnuť z webovej stránky [www.euba.sk/utv](http://www.euba.sk/utv).

Vyplnenú a podpísanú prihlášku je potrebné zaslať poštou na adresu:

Bratislavská Business School EU v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava

alebo elektronicky na mailovú adresu [jarolim.hrasko@euba.sk](mailto:jarolim.hrasko@euba.sk).

Určený pracovník UTV po prijatí prihlášky pošle späť záujemcovi mailovú správu o akceptácii prihlášky aj s výzvou na uhradenie poplatku za štúdium.

#### Poplatky za štúdium

Poplatok za jeden akademický rok štúdia UTV je stanovený nasledovne:

Zárobkovo činní (s pravidelným alebo nepravidelným príjmom)	80,00 €
Nepracujúci a poberajúci dôchodok (starobný, invalidný, výsluhový)	70,00 €

Uhradenie poplatku je možné uskutočniť jedným z nasledovných spôsobov:

- poštovou poukázkou typu U – do kolónky „adresát“ uviesť text: Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, č. účtu: SK 348180000007000074503, VS: 2013
- bankovým prevodným príkazom – číslo účtu: SK 348180000007000074503, VS: 2013 (do poznámky pre prijímateľa uviesť priezvisko a meno)

Posledný termín úhrady študijného poplatku je stanovený na **október 2017**

#### Začiatok štúdia

Štúdium na UTV sa začne slávnostným zápisom pred prvou prednáškou pre jednotlivé odbory nasledovne:

1. Sám sebe manažérom – osobné a rodinné financie	Október 2017*)
2. Kúpeľníctvo a wellness	október 2017
3. Medzinárodný cestovný ruch a klient	Október 2017
4. Marketing a obchod ako ich nepoznáte	Október 2017

Začiatok oboch slávnostných zápisov bude popoludní.

Na zápise je potrebné preukázať sa občianskym preukazom a predložiť doklad o zaplatení poplatku za štúdium.

#### Priebeh štúdia

Začiatok výučby sa začne hneď po slávnostnom zápise. Ďalšie sústreďenia sa budú konať v určené dni a hodiny tak, ako je to určené v učebných plánoch.

Jedno sústreďenie trvá 3 vyučovacie hodiny po 45 minút.

Študenti druhého ročníka budú pokračovať v štúdiu bez slávnostného zápisu.

#### Miesto konania výučby

Sústreďenia sa budú konať v priestoroch BBS EU v Bratislave na adrese Dolnozemska cesta 1, Bratislava v určených učebniach.

#### Ukončenie štúdia

Štúdium trvá 2 akademické roky (\*s výnimkou odboru č. 1 – jednoročné štúdium) a po ukončení štúdia sa štúdium slávnostne ukončí odovzdaním osvedčenia. Na slávnosti sa okrem akademických funkcionárov EU v Bratislave a participujúcich vysokých škôl a fakúlt môžu zúčastniť aj zástupcovia ďalších organizácií a spolkov zainteresovaných na činnosti UTV.

Osvedčenie o ukončení štúdia UTV vydáva riaditeľ BBS.

*Poznámka: Vydané osvedčenie o absolvovaní UTV sa nepovažuje za vysokoškolský diplom ani za potvrdenie o kvalifikačných predpokladoch na výkon povolania a neoprávňuje študenta na získanie akademického titulu.*

#### Určený pracovník UTV

Mgr. Jarolím Hraško

tel.: 02 6729 5165

mail: [jarolim.hrasko@euba.sk](mailto:jarolim.hrasko@euba.sk)

Bratislava, máj 2017

## Učebné plány študijných odborov

### Medzinárodný cestovný ruch a klient

#### 1.ročník

1. Medzinárodný cestovný ruch. Slovensko a jeho postavenie na trhu cestovného ruchu
2. Cestovný ruch a Európska Únia. Programy EU. CALYPSO – cestovanie seniorov
3. Geografia cestovného ruchu – najpopulárnejšie destinácie vo svete a v SR
4. Geografia cestovného ruchu – neznáme destinácie budúcnosti
5. Stravovacie služby a ich rozmanitosť
6. Gastronómia vo svete, nové trendy
7. Hotelierstvo vo svete a v SR. Nové trendy
8. Sme dámy a páni, ktorí slúžia dámam a pánom
9. Letecká doprava vo svete
10. Autobusová doprava v Európe a v SR
11. Lodná doprava námorná a riečna
12. Trasovanie v cestovnom ruchu
13. Klient v cestovnom ruchu. Segmentácia klientely
14. Spotrebné zvyklosti klientov v cestovnom ruchu

#### 2.ročník

1. Ochrana spotrebiteľa v medzinárodnom cestovnom ruchu, cestovné kancelárie
2. Ochrana spotrebiteľa v medzinárodnom cestovnom ruchu, letecká doprava
3. Ochrana spotrebiteľa v medzinárodnom cestovnom ruchu, železničná a autobusová doprava
4. „Máme radi zážitok“ - Medzinárodné podujatia, charakteristika, členenie podľa obsahu, príprava na Mystery shopping
5. „Môžu pôsobiť na medzinárodné podujatie rôzne vonkajšie environmentálne, spoločenské alebo ekonomické vplyvy? „ - Externality a pôsobenie externalít na medzinárodné podujatia.
6. Prípadová štúdia na základe návštevy Vianočných trhov. Prezentácia poznatkov
7. Návšteva medzinárodného podujatia Slovakiatour.
8. Spätná väzba návštevy podujatia formou panelovej diskusie, analýza pôsobenia vybraných externalít
9. „Kto má záujem o podujatie?“ - Dopyt v medzinárodnom podujatí, segmentácia, predpoklady účasti
10. „Kto pozýva a organizuje medzinárodné podujatie?“ - Ponuka v medzinárodnom podujatí, aktéri na strane ponuky – organizátori, dodávatelia
11. „Kto podporuje?“ - Ponuka v medzinárodnom podujatí, aktéri na strane ponuky – štátna správa, samospráva. „Kto pomáha?“ - Ponuka v medzinárodnom podujatí, aktéri na strane ponuky – neziskové organizácie, miestne obyvateľstvo
12. „Peniaze od a do Z“ - Finančný manažment a rozpočet
13. „Ideme do toho“ - Koncept konkrétneho podujatia a jeho aplikácia do algoritmu prípravy medzinárodného podujatia
14. „Aké medzinárodné podujatie sme si pripravili? - Prehľad navrhnutého medzinárodného podujatia a prezentácia : 1,2 = skúška

## **Marketing a obchod ako ich nepoznáte**

### **1.ročník**

1. Podstata marketingu – úvod a jeho úloha v praxi.
2. Senior marketing a jeho zvláštnosti
3. Výskum trhu, zdroje a metódy
4. Spotrebiteľská politika a ochrana spotrebiteľa
5. Práva spotrebiteľa
6. Reklamácie a ich riešenie
7. Povinnosti spotrebiteľov
8. Spotrebiteľské správanie
9. Marketingové mikro a makro prostredie, medzinárodný marketing
10. Správanie organizácií, spoločenská a environmentálna zodpovednosť podnikov
11. Etické zásady a ich dodržiavanie
12. Segmentácia trhu a cieľové skupiny
13. Ako sa plánuje marketing
14. Produkt a jeho znaky

## **Marketing a obchod ako ich nepoznáte**

### **2.ročník**

#### **Nástroje marketingu**

1. Služby a ich zvláštnosti
2. Produkt, jeho znaky, životný cyklus produktu, nový produkt a jeho vývoj
3. Kvalita produktov, jej identifikácia, hodnotenie a komunikácia
4. Environmentálne produkty a ich miesto v trhovom prostredí
5. Exkurzia
6. Zhodnotenie exkurzie a praktická aplikácia
7. Cena v marketingu
8. Sprístupnenie produktov spotrebiteľovi – distribúcia
9. Maloobchodná prevádzka, typológia maloobchodnej siete
10. Komunikácia so zákazníkom, osobný predaj, podpora predaja, public relation
11. Reklama a jej prostriedky, ostatné formy vonkajšej reklamy
12. Marketingový informačný systém
13. Internet a digitálna komunikácia – riziká internetovej komunikácie pre spotrebiteľa
14. Nové trendy v marketingu

## **Sám sebe manažérom – osobné a rodinné financie**

### **1.ročník**

1. Ekonomická funkcia rodiny v modernej spoločnosti – význam finančného plánovania v rodine. Osobný a rodinný rozpočet. Štruktúra rodinného rozpočtu, náklady na bývanie, bežné výdavky.
2. Platby za služby a ich sledovanie. Styk s bankou. Služby elektronického bankovníctva. Ochrana vkladov v bankách.
3. Nedostatok finančných prostriedkov v rodine a možnosti riešenia – povolené prečerpanie na bežnom účte, kreditné karty, spotrebné úvery. Osobný bankrot, exekúcia.
4. Úver – áno alebo nie ? Ako sa zorientovať v ponukách bankových a nebankových subjektov ?
5. Spotrebný úver. Uzavretie zmluvy o poskytnutí úveru, pôžičky.
6. Finančné produkty pre seniorov. Reverzná hypotéka. Možnosti bezplatného poradenstva.
7. Finančné rezervy v rodine. Oplatí sa sporiť a investovať ? Ako vybrať ten správny produkt ? Sporiace účty, vkladové účty, vkladné knižky. Stavebné sporenie.
8. Dôchodkové poistenie v starobe – porovnanie systémov v rámci EÚ. Priebežný dôchodkový systém (1.pilier) a starobné dôchodkové sporenie (2.pilier)
9. Životné poistenie – áno alebo nie ? Poistné riziká. Behaviorálne aspekty pri rozhodovaní sa spotrebiteľa na poistnom trhu.
10. Poistná ochrana seniorov v oblasti životného poistenia. Vybrané poistné produkty pre seniorov.
11. Ochrana spotrebiteľa na finančnom trhu.
12. Platobný styk a jeho nástroje (príkaz na úhradu, príkaz k inkasu, hromadný príkaz, trvalý príkaz).
13. Internetové bankovníctvo a jeho služby. Bezpečnosť finančných operácií na internete.
14. Neživotné poistenie a jeho produkty. Poistenie škôd na majetku, poistenie nehnuteľností, domácnosti. Poistenie zodpovednosti za škodu.

## **Kúpeľníctvo a wellness**

### **1.ročník**

1. Zdravie a kvalita života.
2. Zdravie ako motivačný faktor cestovania. Zdravotný cestovný ruch. Sub-odvetvia zdravotného cestovného ruchu.
3. Kúpeľníctvo. História kúpeľníctva a kúpeľného cestovného ruchu.
4. Podmienky kúpeľníctva – prírodné liečivé zdroje.
5. Zoznam minerálnych vôd uznaných členskými štátmi Európskej únie.
6. Ochrana prírodného prostredia a podzemných vôd.
7. Organizácia a riadenie kúpeľníctva v SR.
8. Kúpeľný podnik. Kúpeľné služby
9. Zdravotné indikácie pre kúpeľnú liečbu a procedúry.

10. Rehabilitácia a fyzikálna medicína (fyziatria, balneológia a pod.).
11. Prevádzka a zásady kúpania v minerálnych, prírodných a budovaných kúpaliskách.
12. Podporné finančné možnosti pre kúpeľných klientov a turistov.
13. Wellness - vznik, charakteristika a vývoj wellness. Základné dimenzie wellness.
14. Wellness služby a nové trendy cestovného ruchu

## **2.ročník**

1. Hodnotenie kvality wellness služieb.
2. Hodnotenie kvality služieb v kúpeľníctve.
3. Stresmanažment.
4. Relaxačné metódy a programy.
5. Zákaznícke segmenty v kúpeľníctve a wellness.
6. Európsky kúpeľný cestovný ruch. Európske kúpeľníctvo. ESPA.
7. Európska únia a cestovný ruch (princípy, súvisiace dokumenty).
8. Kúpeľné miesta v zozname svetového kultúrneho a prírodného dedičstva UNESCO.
9. Kúpeľné miesta Českej republiky.
10. Kúpeľné miesta v Maďarsku.
11. Termálne kúpaliská a akvaparky (SPA Wellness)
12. Popularizácia SPA HEALTH a SPA WELLNESS v kontexte cestovného ruchu.
13. Geoturistika v spojení s kúpeľným cestovným ruchom.
14. Partnerstvá v kúpeľnom cestovnom ruchu. Podmienky partnerstiev v SPA HEALTH a SPA WELLNESS.