



UČNI NAČRT / COURSE SYLLABUS

Študijsko leto 2022/2023

Predmet / Course	Marketing / Marketing
Šifra predmeta / Course Code	B11MARKE-MAR6-PSD
Nosilec predmeta / Course Coordinator	prof. dr. Tina Vukasović
Vrsta predmeta / Type of the course	obvezni/compulsory
Jezik / Language - Predavanja / Lecture - Vaje / Tutorials	Slovenski / Slovene, - Slovenski / Slovene, -
Študijski program / Programme	Poslovanje v sodobni družbi (1. stopnja) / Business in Contemporary Economy (1st cycle)
Letnik / Year	1.
Pogoji za vključitev / Requirements	/

Predavanja Lectures	Vaje Tutorials	Druge oblike študija Other Type of Study	Samostojno delo Individual work	Ure dela Work hours	ECTS
20	40	0	90	150	6

Vsebina / Content:

1. Razvoj in opredelitev marketinga (trženja). 2. Temeljni tržni koncepti. 3. Tržno okolje: analiza notranjega in zunanjega okolja. 4. Vedenje porabnikov v procesu nakupnega odločanja: opredelitev vedenja porabnikov, dejavniki, ki vplivajo na vedenje porabnikov v procesu nakupnega odločanja. 5. Tržno raziskovanje: proces tržnega raziskovanja. 6. Segmentiranje in pozicioniranje na trgu. 7. Trženjski splet: izdelek, cena, tržne poti, promocija. 8. Blagovna znamka: osnovni koncepti blagovne znamke.	1. Development and definition of marketing. 2. Basic marketing concepts. 3. Market environment: analysis of internal and external environment. 4. Consumer behavior in the purchase decision-making process: definition, the factors that influence the consumer behavior in the purchase decision-making process. 5. Market research: market research process. 6. Segmentation and positioning. 7. Marketing mix: product, price, distribution, promotion. 8. Brand: basic concepts.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Splošne kompetence / General Competencies:

<i>Študent bo pridobil znanje in spretnosti na naslednjih splošnih vsebinskih področjih:</i> SPL1: Delo s podatki in informacijami; SPL6: Etičnost; SPL8: Spretnosti kritičnega mišljenja; SPL9: Ustvarjanje novih zamisli (ustvarjalnost); SPL11: Spretnosti organiziranja in načrtovanja (npr. lastnega dela, dela drugih);	<i>Student will acquire knowledge and skills in the following general areas:</i> SPL1: Work with data and information; SPL6: Ethics; SPL8: Critical thinking; SPL9: Creativity; SPL11: Organising and planning skills;
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Predmetno specifične kompetence / Course Specific Competencies:

<i>Študent bo pridobil znanje in spretnosti na naslednjih specifičnih vsebinskih področjih:</i> PSP1: Značilnosti organizacije, funkcijska področja in razmerja med njimi.; PSP2: Pregled poslovanja, problemi, izzivi in njihovo reševanje, svetovalni načrt.; PSP4: Metode in orodja za analizo notranjega in zunanjega okolja in določanje razvojnih perspektiv organizacije; PSP8: Kultura in njeni vplivi na vsebinskem področju predmeta; PSP11: Psihologija na vsebinskem področju predmeta; PSP12: Informacijski sistemi in programska oprema na vsebinskem področju	<i>Student will acquire knowledge and skills in the following specific areas:</i> PSP1: Organizations' characteristics, functional areas and the relationships between them; PSP2: Organisational audit, problems and challenges in business, problem solving, consultancy plans; PSP4: Methods and tools for analysis of an organisation and its environment to identify perspectives; PSP8: Culture and its influence in the field of the course; PSP11: Psychology in the field of the course; PSP12: Information systems and software in the fields of the course; PSP18: General overview of the course content area.
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

predmeta; PSP18: Splošna razgledanost na vsebinskem področju predmeta.	
-------------------------------------------------------------------------------	--

Predvideni študijski izidi / Intended Learning Outcomes:

<p><i>Študent bo dosegel naslednje študijske izide:</i></p> <p>1. Pozna delovanje podjetja z vidika različnih funkcij, ki potekajo v podjetju ter med podjetjem in zunanjim okoljem. 2. Pojasni pomen marketinga za udeležence v menjalnih procesih. 3. Razume pomen marketinga za uspešnost delovanja podjetij. 4. Razume marketinške probleme in načine njihovega reševanja. 5. Pozna načine vstopa na novo tržišče in zna uporabiti orodja za izvedbo vstopa. 6. Zna ovrednotiti alternative in kritično razmisliti o možnih rešitvah. 11. Uporablja metode in orodja za analizo okolja. 12. Ugotovi značilnosti uspešnosti aktivnosti v procesu marketinga 13. Na osnovi podatkov opredeli in implementira marketinške aktivnosti za konkretni izdelek/storitev na domačem oziroma tujem tržišču. 14. Razume različne vidike potrošnikov. 15. Razume pomen kulture v nakupnem procesu odločanja. 16. Zna prilagoditi večšine komuniciranja in elemente trženjskega spleta ciljni skupini potrošnikov. 17. Razume psihološke dejavnike in njihov vpliv na nakupno vedenje potrošnikov. 18. Pozna informacijska orodja in programsko opremo za izvedbo raziskave in analize trga. 19. Uporabi ustrezne metode raziskave trga glede na namen raziskovanja. 20. Analizira in interpretira dobljene rezultate raziskave trga. 21. Argumentirano zagovarja stališče v dialogu. 22. Zamisli si nove ideje in situacije. 23. Vztraja in dokonča svoje naloge. 24. Ugotovi svoje napake in jih popravi. 25. Aktivno sodeluje v skupinah, vodi tim, načrtuje in razporeja delo. 26. Reši več strokovnih problemov. 27. Uporabi pridobljeno znanje in veščine pri raziskovalnem in strokovnem delu.</p>	<p><i>Student will achieve the following learning outcomes:</i></p> <p>1. Knows the company's operations from the perspective of different functions taking place within the company and between the company and the external environment. 2. Explains the importance of marketing for participants in exchange processes. 7. Gain the understanding of the importance of marketing for organizational performance. 8. Understands the importance of basic marketing concepts to take marketing decisions in the practice. 9. Knows the ways of entering a new market and knows how to use the tools to carry out the entry. 10. Evaluates alternatives and critically reflect on possible solutions. 11. Uses methods and tools for environmental analysis. 12. Critical evaluates marketing performance. 13. Define and implement marketing activities for a specific product / service in the domestic and foreign markets. 14. Understand the various aspects of the consumer. 15. Understand the importance of culture in the decision making process. 16. Know how to adapt communication skills and elements of the marketing mix to the target group of consumers. 17. Understand the psychological factors and their impact on consumer's decision making process. 18. Knows information tools and software to carry out market research and analysis. 19. Uses appropriate research methods depending on the purpose of research. 20. Analyzes and interprets research results. 21. Argues his standpoint in the dialogue. 22. Imagines new ideas and situations. 23. Maintains and completes his tasks. 24. Finds his mistakes and corrects them. 25. Actively cooperates in teams, manages team, plans and schedules work. 26. Solves professional problems. 27. Applies his knowledge and skills in research and professional work.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Oblike in metode poučevanja in učenja / Types and Methods of Teaching and Learning

<i>Oblike dela</i>	Frontalna oblika poučevanja; Delo v manjših skupinah; Samostojno delo študenta; E-učenje
<i>Types of Teaching and Learning</i>	Frontal teaching; Work in smaller groups or pairs; Independent student work; E-learning
<i>Metode dela</i>	
<i>Teaching and Learning Methods</i>	

Načini ocenjevanja v % / Types of Student Assessment

Sprotno ustno ocenjevanje / Oral Assessment	/
Sprotno pisno ocenjevanje / Written Assessment	60 %

Daljši pisni izdelek /Longer written casework ^{1/}	30 %
Javni nastop s predstavitvijo rezultatov / Presentations ²	10 %
Končni pisni izpit / Final written examination	/
Končni ustni izpit / Final oral examination	/
Udeležba in sodelovanje / Participation and cooperation	
Lestvica ocenjevanja / Grading scale	številaska/numeric

Temeljna literatura / Literature:

1. Vukasović T. (2020). Koncepti sodobnega trženja. Pearson Education Limited.
2. Kotler, P., Armstrong, G., (2018). Principles of Marketing. Pearson Education. Izbrana poglavja, ki jih na prvem srečanju predstavi nosilka predmeta. Dosegljivo na:
<https://www.dropbox.com/s/rcgq91uzq011xod/Principles-Of-Marketing%202018-Philip-Kotler-and-Gray-Armstrong.pdf?dl=0>

Reference nosilca / Lecturer's references:

1.01 Izvirni znanstveni članek

1. VUKASOVIČ, Tina, PETRIČ, Aleksander. Consumer behaviour and loyalty when purchasing sporting goods. *International journal of management, knowledge and learning*. [Spletna izd.]. 2022, vol. 11, str. [71]-83, ilustr. ISSN 2232-5697. <https://toknowpress.net/ISSN/2232-5697/11.71-83.pdf>. [COBISS.SI-ID 106840067]
2. PEČANIN, Željka, VUKASOVIČ, Tina. Factors influencing consumer purchase behaviour when buying superfoods = Dejavniki nakupnega vedenja potrošnikov pri nakupu superživil. *Mednarodno inovativno poslovanje : strokovno-znanstvena revija za področje poslovanja in poslovnega izobraževanja*. 2022, letn. 14, št. 1, 12 str. ISSN 1855-6175. <https://journal.doba.si/OJS/index.php/jimb/article/view/296/251>, DOI: [10.32015/JIBM.2022.14.1.4](https://doi.org/10.32015/JIBM.2022.14.1.4). [COBISS.SI-ID 115064835]
3. VUKASOVIČ, Tina, SLUGA, Anita. The importance of after-sales activities in the marketing of medical products through public procurement. *Ymer*. Apr. 2022, vol. 21, iss. 4, str. 64-80, ilustr. ISSN 0044-0477. <http://ymerdigital.com/uploads/YMER210408.pdf>, DOI: [10.37896/YMER21.04/07](https://doi.org/10.37896/YMER21.04/07). [COBISS.SI-ID 104079363], [SNIP]
4. LJUBIČIĆ, Kristina, VUKASOVIČ, Tina. Manipulation in the world of marketing. *Ymer*. Apr. 2022, vol. 21, iss. 4, str. 495-506, ilustr. ISSN 0044-0477. <http://ymerdigital.com/uploads/YMER210476.pdf>, DOI: [10.37896/YMER21.04/49](https://doi.org/10.37896/YMER21.04/49). [COBISS.SI-ID 106850307], [SNIP]
5. VUKASOVIČ, Tina. Covid-19 pandemic influence on consumer buying behaviour. *International journal of management, knowledge and learning*. [Spletna izd.]. 2021, vol. 10, str. 65-74, ilustr. ISSN 2232-5697. <https://toknowpress.net/ISSN/2232-5697/10.65-74.pdf>, DOI: [10.53615/2232-5697.10.65-74](https://doi.org/10.53615/2232-5697.10.65-74). [COBISS.SI-ID 70157059]
6. VUKASOVIČ, Tina, MATIČIČ ZVER, Manca. Environmentally friendly textile products : conceptual buying behavior model. *Journal of textile and apparel technology and management : JTATM*. spring 2021, vol. 12, iss. 1, str. 1-15. ISSN 1533-0915. <https://ojs.cnr.ncsu.edu/index.php/JTATM/article/view/18654>. [COBISS.SI-ID 58344451], [SNIP]
7. POVŠE, Tina, VUKASOVIČ, Tina. Nakupno vedenje kupca inovativnega izdelka in izzivi prilagajanja prodajnih aktivnosti = Challenges of adapting sales activities to the purchase behaviour of the customer of an innovative product. *Mednarodno inovativno poslovanje : strokovno-znanstvena revija za področje poslovanja in poslovnega izobraževanja*. 2021, letn. 13, št. 2, str. [9-28]. ISSN 1855-6175. <https://journal.doba.si/OJS/index.php/jimb/article/view/JIBM.2021.13.2.2>, DOI: [10.32015/JIBM.2021.13.2.2](https://doi.org/10.32015/JIBM.2021.13.2.2). [COBISS.SI-ID 101452547]
8. KALAR, Matej, VUKASOVIČ, Tina. Stališča potrošnikov do nakupa električnih avtomobilov in njihovega vpliva na okolje v Sloveniji = Consumers attitudes towards the purchase intention of electric cars and their impact on the environment in Slovenia. *Mednarodno inovativno poslovanje : strokovno-znanstvena revija za področje poslovanja in poslovnega izobraževanja*. 2021, letn. 13, št. 2, str. [29-45]. ISSN 1855-6175. <https://journal.doba.si/OJS/index.php/jimb/article/view/JIBM.2021.13.2>, DOI: [10.32015/JIBM.2021.13.2.3](https://doi.org/10.32015/JIBM.2021.13.2.3). [COBISS.SI-ID 101480707]
9. MATIČIČ ZVER, Manca, VUKASOVIČ, Tina. Consumers' attitude towards eco friendly textile products = Stališča potrošnikov do okolju prijaznih tekstilnih izdelkov. *Tekstilec : glasilo slovenskih tekstilcev*. [Tiskana izd.]. 2021, vol. 64, [no.] 2, str. 159-171, ilustr. ISSN 0351-3386. <http://www.tekstilec.si/wp-content/uploads/2016/03/10.14502Tekstilec2021.64.159-171.pdf>, DOI: [10.14502/Tekstilec2021.64.159-171](https://doi.org/10.14502/Tekstilec2021.64.159-171).

¹ Seminarska ali projektna naloga, raziskovalna naloga ipd.

² Plakat, naloga, prispevek

- [COBISS.SI-ID [54870019](#)], [[SNIP](#), [WoS](#) do 18. 1. 2022: št. citatov (TC): 1, čistih citatov (CI): 1, čistih citatov na avtorja (CIAu): 0,50]
10. VUKASOVIČ, Tina, MIHAČ, Vlaho. Trends in the online booking of hotel accommodation. *International journal of e-services and mobile applications*. Jan.-Mar.2021, vol. 13, iss. 1, str. 60-76, ilustr. ISSN 1941-6288. <https://www.igi-global.com/gateway/article/265184>, DOI: [10.4018/IJESMA.2021010105](https://doi.org/10.4018/IJESMA.2021010105). [COBISS.SI-ID [34242563](#)], [[SNIP](#), [Scopus](#) do 22. 2. 2022: št. citatov (TC): 1, čistih citatov (CI): 1, čistih citatov na avtorja (CIAu): 0,50]
11. VUKASOVIČ, Tina. Knowledge as an important factor in the process of creating brand equity. *International journal of innovation and learning*. 2020, vol. 28, no. 2, str. 139-158, ilustr. ISSN 1471-8197. [COBISS.SI-ID [40098309](#)], [[SNIP](#), [WoS](#) do 28. 7. 2022: št. citatov (TC): 3, čistih citatov (CI): 3, čistih citatov na avtorja (CIAu): 3,00]
12. VUKASOVIČ, Tina. Understanding the consumers' personal characteristics as the starting point for targeted marketing. *Management*. [Spletna izd.]. spring 2020, vol. 15, no. 1, str. 29-41. ISSN 1854-4231. https://www.hippocampus.si/ISSN/1854-4231/15_1.pdf. [COBISS.SI-ID [53647619](#)]
13. LUKMAN, Aleš, VUKASOVIČ, Tina. The factors influencing the buying decision of customers behaviour. *Management*. [Spletna izd.]. fall 2020, vol. 15, no. 3, str. 221-233. ISSN 1854-4231. https://www.hippocampus.si/ISSN/1854-4231/15_3.pdf, DOI: [10.26493/1854-4231.15_3](https://doi.org/10.26493/1854-4231.15_3). [COBISS.SI-ID [53642243](#)]
14. ADZOVIĆ, Almin, PURG, Danica, VUKASOVIČ, Tina. Decision making theories in medicine reimbursement. *International journal of Euro-Mediterranean studies*. [Print ed.]. 2019, vol. 12, no. 2, str. 67-92, ilustr. ISSN 1855-3362. [COBISS.SI-ID [40347653](#)], [[SNIP](#)]
15. VIDMAR, Urška, VUKASOVIČ, Tina. A model for a successful approach to applying for Horizon 2020. *International journal of value chain management*. 2019, vol. 10, no. 1, str. 26-52, ilustr. ISSN 1741-5357. <http://www.inderscience.com/info/ingeneral/forthcoming.php?jcode=ijvcm>, DOI: [10.1504/IJVCM.2019.10016701](https://doi.org/10.1504/IJVCM.2019.10016701). [COBISS.SI-ID [39756805](#)], [[SNIP](#), [WoS](#)]
16. JAGODIČ, Gregor, VUKASOVIČ, Tina. Uticaj medija na ponašanje kupaca = Media influence on consumer buying behaviour. *Serbian Journal of Engineering Management*. 2019, vol. 4, no. 2, str. 39-48, ilustr. ISSN 2466-4693. DOI: [10.5937/SJEM1902039J](https://doi.org/10.5937/SJEM1902039J). [COBISS.SI-ID [40240645](#)]
17. VIDMAR, Urška, VUKASOVIČ, Tina. Identifying elements for a successful approach to applying projects. *International journal of management, knowledge and learning*. [Tiskana izd.]. 2018, vol. 7, iss. 2, str. 217-243, 247-248, tabele. ISSN 2232-5107. <https://www.issbs.si/press/ISSN/2232-5697/7-2.pdf>, <https://doaj.org/toc/2232-5697>, <https://econpapers.repec.org/article/isvjouijm/>. [COBISS.SI-ID [39842053](#)]
18. VUKASOVIČ, Tina, KOREZ, Bojana, POREKAR PETELIN, Sonja. The expansion of the brand through the establishment of the mobile kitchen system. *Management*. [Spletna izd.]. spring 2018, vol. 13, no. 1, str. 19-31, preglednice. ISSN 1854-4231. <http://www.hippocampus.si/ISSN/1854-4231/13.19-31.pdf>, DOI: [10.26493/1854-4231.13_1](https://doi.org/10.26493/1854-4231.13_1). [COBISS.SI-ID [39536389](#)]
19. VUKASOVIČ, Tina, JALEN, Nataša. Predlog marketinškog plana za ulazak novog brenda prehrambenih dodataka na tržište = Marketing plan proposal for the entry of a food supplement brand into the market. *Serbian Journal of Engineering Management*. 2018, vol. 3, no. 2, str. 36-50, ilustr. ISSN 2466-4693. [COBISS.SI-ID [39738117](#)]
20. VUKASOVIČ, Tina, SÖKE, Henrik. Priprava spletne oglaševalske akcije na iskalniku Bing. *Mednarodno inovativno poslovanje : strokovno-znanstvena revija za področje poslovanja in poslovnega izobraževanja*. 2017, letn. 9, št. 1, ilustr. ISSN 1855-6175. <http://journal.doba.si/year-9-2017-volume-1/priprava-spletne-oglaševalske-akcije-na-iskalniku-bing>. [COBISS.SI-ID [512967216](#)]
21. VUKASOVIČ, Tina, STANTON, John L. Going local : exploring millennials preferences for locally sourced and produced fresh poultry in a developing economy. *World's Poultry Science Journal*. Dec. 2017, vol. 73, iss. 4, str. 757-766, ilustr. ISSN 0043-9339. <https://www.cambridge.org/core/journals/world-s-poultry-science-journal/article/going-local-exploring-millennials-preferences-for-locally-sourced-and-produced-fresh-poultry-in-a-developing-economy/8EC5561AD747AB620FBE253F8E7D84C0#>, DOI: [10.1017/S0043933917000770](https://doi.org/10.1017/S0043933917000770). [COBISS.SI-ID [39319557](#)], [[JCR](#), [SNIP](#), [WoS](#) do 9. 8. 2021: št. citatov (TC): 3, čistih citatov (CI): 2, čistih citatov na avtorja (CIAu): 1,00, [Scopus](#) do 15. 7. 2022: št. citatov (TC): 5, čistih citatov (CI): 5, čistih citatov na avtorja (CIAu): 2,50]

1.08 Objavljeni znanstveni prispevek na konferenci

9. VUKASOVIČ, Tina. Spletno oglaševanje v visokošolskem prostoru - analiza izbranih tujih fakultet = Web advertising in higher education - analysis of selected foreign faculties. V: BEVANDA, Vuk (ur.). *Economics & Management: How to Cope With Disrupted Times : conference proceedings*. Belgrade [etc.]: Association of Economists and Managers of the Balkans [etc.], 2019. Str. 473-481, ilustr. ISBN 978-86-80194-17-2. https://www.scribd.com/document/431038516/draft-eman-2019-conference-proceedings?secret_password=nuzmCiQKFNr8kNcCAvRP. [COBISS.SI-ID [40318213](#)]

10. VUKASOVIČ, Tina. The effects of changes in leadership on organisational climate. V: DERMOL, Valerij (ur.). *Thriving on future education, industry, business and society : proceedings of the MakeLearn and TIIM International Conference, 15-17 May 2019, Piran, Slovenia*. Bangkok; Celje; Lublin: ToKnowPress, 2019. Str. [1-8], tabela. MakeLearn. ISBN 978-961-6914-25-3. ISSN 2232-3309. <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-25-3/papers/ML19-003.pdf>. [COBISS.SI-ID [40034565](#)]

11. VUKASOVIČ, Tina, DUVNJAK, Matej. Analysis of consumer satisfaction as the basis for preserving the company's competitive position in the market. V: DERMOL, Valerij (ur.). *Integrated economy and society: diversity, creativity and technology : proceedings of the MakeLearn and TIIM International Conference, 16-18 May 2018, Naples, Italy*. Bangkok; Celje; Lublin: ToKnowPress, 2018. Str. [1-5], preglednici. MakeLearn. ISBN 978-961-6914-23-9. ISSN 2232-3309. <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-23-9/papers/ML2018-194.pdf>. [COBISS.SI-ID [39509253](#)]

1.16 Samostojni znanstveni sestavek ali poglavje v monografski publikaciji

12. VUKASOVIČ, Tina. Consumer's media habits as the basis for developing a marketing communication strategy. V: OVIN, Rasto (ur.), AŠANIN GOLE, Pedja (ur.). *Trajnostno poslovanje v sodobni družbi : monografija Doba fakultete 2019 = Sustainable business in a modern society : 2019 monograph of the Doba Business School*. Elektronska izd. Maribor: Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije: = Doba Business School, 2020. Str. 139-152, tabele. Zbirka Spoznanja iz ekonomskih ter uporabnih poslovnih in družbenih študij. ISBN 978-961-7061-05-5. <https://www.fakulteta.doba.si/doba-znanja/raziskave/monografije>. [COBISS.SI-ID [513104688](#)]

13. VUKASOVIČ, Tina, ČOVIČ, Miranda. Nagradne igre kao alat za komunikaciju s ciljnomo javnosti u svrhu unapređenja prodaje. V: OVIN, Rasto (ur.), AŠANIN GOLE, Pedja (ur.). *Trajnostno poslovanje v sodobni družbi : monografija Doba fakultete 2019 = Sustainable business in a modern society : 2019 monograph of the Doba Business School*. Elektronska izd. Maribor: Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije: = Doba Business School, 2020. Str. 153-164, tabele, graf. prikazi. Zbirka Spoznanja iz ekonomskih ter uporabnih poslovnih in družbenih študij. ISBN 978-961-7061-05-5. <https://www.fakulteta.doba.si/doba-znanja/raziskave/monografije>. [COBISS.SI-ID [513104944](#)]

14. VUKASOVIČ, Tina. Consumers' lifestyle and personal characteristics as the basis for market segmentation = Življenjski slog potrošnikov in osebne značilnosti kot osnova za segmentacijo trga. V: AŠANIN GOLE, Pedja (ur.), MAČEK, Anita (ur.). *Izzivi uporabnih poslovnih in družbenih študij : monografija Doba fakultete 2018 = Challenges of applied business and social studies : 2018 monograph of the Doba Business School*. Maribor: Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije: = Doba Business School, 2018. Str. 286-294, preglednice. Zbirka Spoznanja iz ekonomskih ter uporabnih poslovnih in družbenih študij. ISBN 978-961-7061-01-7. [COBISS.SI-ID [39842309](#)]

15. VUKASOVIČ, Tina, ŠINKOVEC, Urša. Ustvarjanje prepoznavnosti blagovne znamke na družabnih omrežjih s pomočjo tržnega komuniciranja = Creating brand awareness on social networking sites by marketing communication. V: OVIN, Rasto (ur.). *Dajmo prostor novemu znanju : monografija Doba fakultete*. Maribor: Doba, Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije, 2017. Str. 245-254. Spoznanja iz ekonomskih ter uporabnih poslovnih in družbenih študij, [2]. ISBN 978-961-6818-54-4. [COBISS.SI-ID [512994352](#)]

16. VUKASOVIČ, Tina, ŠEGOTA, Igor. Rebrandiranje proizvoda putem nagradne igre na društvenoj mreži Facebook = Product rebranding through a prize game on Facebook. V: OVIN, Rasto (ur.). *Dajmo prostor novemu znanju : monografija Doba fakultete*. Maribor: Doba, Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije, 2017. Str. 255-266, ilustr. Spoznanja iz ekonomskih ter uporabnih poslovnih in družbenih študij, [2]. ISBN 978-961-6818-54-4. [COBISS.SI-ID [512994608](#)]

2.01 Znanstvena monografija

17. VUKASOVIČ, Tina. *Koncepti sodobnega trženja*. Harlow: Pearson, cop. 2020. VIII, 202 str., ilustr. ISBN 978-1-839-61084-4. [COBISS.SI-ID [40330501](#)]

18. SLUGA, Anita, VUKASOVIČ, Tina. *Poprodajne aktivnosti kot konkurenčna prednost pri trženju izdelkov preko javnih naročil*. 1. izd. Dolga Poljana: Perfectus, svetovanje in izobraževanje, 2019. Zbirka Znanstvene monografije, Podzbirka Marketing in prodaja. ISBN 978-961-94549-7-8. http://www.andrejraspor.com/perfectus_zalozba. [COBISS.SI-ID [300701440](#)]

19. VUKASOVIČ, Tina, JAGODIČ, Gregor. *Osnove trženja in strateškega tržnega načrtovanja*. Harlow [etc.]: Pearson, cop. 2017. 218 str., ilustr. ISBN 978-1-78726-026-9. [COBISS.SI-ID [39044101](#)]

20. VUKASOVIČ, Tina. *Osnove trženja za 21. stoletje*. 2. natis. Celje: Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije, 2016. 152 str., ilustr. Znanstvene monografije MFDPŠ. ISBN 978-961-6813-37-2. ISSN 2232-2116. [COBISS.SI-ID [286675712](#)]