

1. KATALOGI ZNANJA

1.1. Ime strokovnega modula: Podjetništvo in trženje

1.1.1. Usmerjevalni cilji

Pri strokovnem modulu dijak:

- spozna namen in naloge gospodarstva,
- razvija čut za gospodarno ravnanje z dobrinami,
- spozna delovanje trga,
- spozna pojem podjetja, vrsto podjetij in pravno ureditev podjetij,
- spozna obveznosti in odgovornosti podjetij,
- spozna vrste stroškov in njihov vpliv na uspešnost podjetja,
- spozna sredstva (premoženje) podjetja in obveznosti do virov sredstev podjetja,
- zaveda se pomena lastnega kapitala,
- zna izračunati lastno ceno izdelka ali storitve,
- pridobiva osnovna znanja s področja podjetništva,
- spozna lastnosti podjetnih oseb in razvija podjetniško mišljenje,
- razvija pozitivno samopodobo,
- razvija pozitivna moralno-etična načela,
- zaveda se pomena vodenja, organiziranja, izrabe delovnega časa,
- zna razporediti in načrtovati delo in čas,
- razvija sposobnost za skupinsko in timsko delo,
- spozna nastanek, razvoj in sodobno trženje,
- razume pomen trženja in razvija marketinško razmišljanje,

- preučuje kupčeve potrebe in vedenje kupcev,
- zna opredeliti elemente trženjskega spleta,
- pozna proces razvoja novega izdelka,
- pozna načine trženja glede na življenjsko dobo izdelka,
- pozna tržno komuniciranje in zna izbrati ustrezno orodje tržnega komuniciranja glede na cilj,
- zna opredeliti vpliv cene na nakupno odločanje,
- razume pomen zadovoljnega kupca na uspešno trženje,
- razvija samozavest in sposobnost komuniciranja,
- zna izdelati preprost poslovni načrt, ga ovrednotiti in predstaviti,
- razvija sposobnost javnega nastopanja in komuniciranja,
- spozna možnosti samozaposlovanja.

1.1.2. Poklicne kompetence

OZNAKA	PODJETNIŠVO IN TRŽENJE	NIVO OSVAJANJA KOMPETENCE		
			RUTINSKI NIVO	NAPREDNI NIVO
<i>POKLICNE KOMPETENCE</i>				
POT1	Dijak pri svojem delu upošteva pravila gospodarnega ravnanja.			NAPREDNI NIVO
POT2	Razvija podjetne lastnosti, spretnosti in vedenja.		RUTINSKI NIVO	
POT3	Svetuje in sodeluje pri pospeševanju prodaje.	OSNOVNI NIVO		

1.1.3. Operativni cilji

POT1 Dijak pri svojem delu upošteva pravila gospodarnega ravnanja.	
Informativni cilji	Formativni cilji
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none">- razume pojme: potrebe, dobrine, naloge gospodarstva;- loči in našteje različne vrste potreb in dobrin;- definira ponudbo in povpraševanje;- razume delovanje trga;- spozna vrsto podjetij in pravno ureditev podjetij;- definira osebne in kapitalske družbe, našteje vrste in razume razlike med njimi;- razume pomen odgovornosti z vidika vloženega kapitala in osebnega premoženja;- pozna postopke ustanavljanja podjetja;- spozna prvine poslovnega procesa: delovna sredstva, predmete dela, delo in storitve, njihove značilnosti in zna razložiti razliko med njimi;- definira različne vrste stroškov, ki nastajajo pri delovnem procesu;- opredeli lastno ceno izdelka ali storitve;- spozna različne načine oblikovanja prodajnih cen;- definira sredstva in vire sredstev podjetja ter obveznosti do sredstev.	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none">- razvija čut za gospodarno ravnanje z dobrinami;- analizira delovanje trga in vpliv ponudbe ter povpraševanja na delovanje trga;- izračuna lastno ceno izdelka ali storitve s pomočjo različnih metod kalkulacij;- izbere ustrezno oblikovanje prodajnih cen glede na izbran način;- analizira vpliv stroškov na lastno ceno (ekonomija obsega).

POT2 Razvija podjetne lastnosti, spretnosti in vedenja.	
Informativni cilji	Formativni cilji
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none">- definira pojem podjetništva in našteje podjetniške skupine;- se informira o pomenu podjetništva;	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none">- analizira poslovno etiko in moralo;- oceni sebe in svoje lastnosti;

<ul style="list-style-type: none"> - našteje lastnosti podjetnih oseb in opredeli potrebna znanja, ki jih mora pridobiti podjetnik; - definira poslovno etiko podjetništva; - spozna organizacijo dela v podjetju in načine vodenja; - zna izbrati različne načine vodenja za posamezne organizacijske strukture; - definira poslovni načrt podjetja; - spozna možnosti iskanja podjetniških idej in izboljšav; - spozna ugotavljanje koristi potrošnikov in njihovih potreb; - razlikuje pristojnosti in odgovornosti zaposlenih; - zna ugotoviti čim več koristi, ki jih kupec pričakuje od posameznega izdelka. 	<ul style="list-style-type: none"> - razvija podjetniško mišljenje; - načrtuje svoje delo in čas; - načrtuje delovni proces; - pripravi poslovni načrt; - uporabi različne metode pridobivanja novih idej; - izbere člane tima in jim dodeli različne naloge; - sodeluje v timu.
---	---

POT3 Svetuje in sodeluje pri pospeševanju prodaje.	
Informativni cilji	Formativni cilji
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - spozna razvoj in zgodovino trženja ter nalogo trženja; - definira cilje trženja; - spozna poslanstvo in cilje podjetja; - spozna posebna področja trženja; - spozna trženjski splet; - definira faze razvoja novega izdelka ali storitve; - definira življenjski cikel izdelka; - definira blagovno znamko; - definira načine distribucije in spozna različne načine; - razume vlogo trženja in načela pri oblikovanju trženjskega spleta; - seznanen se z načeli trženjske etike; - razume pomen tržnega komuniciranja; - definira pomen intelektualne lastnine in avtorskih pravic; - definira komunikacijski proces; - spozna načine oglaševanja in promocije; - definira motive, ki vodijo kupce, da se odločijo za nakup; - definira pomen in obvladovanje kakovosti izdelka ali storitve; - zna javno nastopati in komunicirati. 	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analizira trg in proces nakupnega odločanja; - izbere ustrezen način trženja glede na fazo življenjskega cikla izdelka in storitve; - analizira poslovno etiko in moralo pri trženju; - na primerih ugotavlja, kaj sodi v zaščito avtorskih pravic in intelektualne lastnine; - uporablja orodja tržnega komuniciranja; - uporablja načine prodaje; - načrtuje vlogo medijev pri trženju; - predstavi poslovno zamisel ali načrt trženja; - razvija samozavest in pozitivno naravnost; - izdelava oglaševalsko geslo glede na izbrane ciljne kupce; - preizkusi se v pogajanju in svoje zamisli preverja.

1.1.4. Integrirane vsebine psihologije

V tem katalogu so vključeni cilji in vsebine psihologije, ki se integrirajo:

Cilji in vsebine psihologije, ki se integrirajo	
Uvod v psihologijo	
Človek v družbenem in delovnem okolju:	Sporazumevanje in socialne veščine
<i>Psihologija dela:</i>	<i>Trženje</i>

Op.: Poglavlja v *kurzivi* so izbirna poglavja.