

**OBRAZEC 5 - ZA PRIPRAVO PROGRAMOV
VIŠJEGA STROKOVNEGA IZOBRAŽEVANJA**

ŠTUDIJSKI PROGRAM: Komerciala	
<ul style="list-style-type: none"> • PREDLOG • <u>ČISTOPIS</u> <p><i>(ustrezno podčrtajte)</i></p>	

1. PODATKI O PREDLAGATELJU

Predlagatelj	DOBA EPIS, Višja strokovna šola
Naslov	Prešernova ulica 1, 2000 Maribor
Kontaktna oseba	Helena Vogrinec
Telefon	02 228 38 88
E-naslov	helena.vogrinec@doba.si

2. SPLOŠNI PODATKI O ŠTUDIJSKEM PROGRAMU

Ime študijskega programa	KOMERCIALA				
Naziv strokovne izobrazbe <i>(moška in ženska oblika naziva)</i>	VIŠJI KOMERCIALIST/ VIŠJA KOMERCIALISTKA				
Okrajšava naziva strokovne izobrazbe	VIŠ. KOM.				
Vrsta študijskega programa	Višješolski študijski program višjega strokovnega izobraževanja				
Programska skupina po stroškovni zahtevnosti <i>(ustrezno obkrožite):</i>	1.	2.	3.	4.	
Razvrstitev po KLASIUS-SRV	1	6	1	0	1
Razvrstitev po KLASIUS-P	0	4	1	6	
Raven kvalifikacije	SOK	6			
	EOK	5			
	EOVK	Kratki cikel			
Študijski program je <i>(ustrezno podčrtajte):</i> - spremenjen oziroma dopolnjen* - prenovljen in nadomešča obstoječi program* - <u>nov</u>					
Sprejet na Strokovnem svetu Republike Slovenije za poklicno in strokovno izobraževanje (številka in datum seje): <i>(Rubriko izpolnite samo za čistopis programa.)</i>	175. seja; 20. 12. 2019				

* (Vpišite ime programa, identifikacijsko številko programa, številko in datum seje strokovnega sveta, na kateri je bil sprejet, številko uradnega lista, v katerem je bil objavljen.)

3. POKLICNI STANDARDI, NA PODLAGI KATERIH JE PROGRAM PRIPRAVLJEN

Poklicni standard	Sprejet na Strokovnem svetu RS za poklicno in strokovno izobraževanje (številka in datum seje)	Objavljen v Uradnem listu Republike Slovenije št. _____ ali v bazi NRP - št. sklepa ministra _____
Komercialist	150. seja; 19. 6. 2015	604-8/2012/39

4. SESTAVLJALCI ŠTUDIJSKEGA PROGRAMA IN KATALOGOV ZNANJA

Vrsta dokumenta/Sestavina študijskega programa	Avtorji (ime, priimek, strokovni ali akademski naziv, inštitucija)
Splošni del programa	Helena Vogrinec, univ. dipl. ekon., DOBA EPIS d.o.o., mag. Klemen Žibret, univ. dipl. ekon., Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije Urška Petrič, prof. angl. in ped. ter dipl. angl. (UN) in dipl. ital. jez. in knjiž. (UN), DOBA EPIS d.o.o.
Poslovni tuji jezik 1	Urška Petrič, prof. ang. in ped. ter dipl. angl. (UN) in dipl. ital. jez. in knjiž. (UN), DOBA EPIS d.o.o. Tanja Ostrman Renault, univ. dipl. angl. in franc., Tanja Ostrman Renault s.p. Elvira Krivec, prof. nem., ELGAVE, izobraževanje, prevajanje in svetovanje Elvira Krivec s.p.
Poslovno komuniciranje in vodenje	mag. Diana Oblak, univ. dipl. ekon., dr. Suzana Golobb Strmšek, univ. dipl. soc. ped., Srednja trgovska šola Maribor dr. Marko Divjak, univ. dipl. psih., Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije
Tehnike pogajanj	doc. dr. Gorazd Justinek, univ. dipl. ekon., Nova Univerza, Fakulteta za državne in evropske študije dr. Marko Divjak, univ. dipl. psih., Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije dr. Suzana Golobb Strmšek, univ. dipl. soc. ped., Srednja trgovska šola Maribor
Računalništvo in informatika	Livija Selčan, univ. dipl. ekon., TIS d.o.o. mag. Vesna Lešnik Štefotič, univ. dipl. inž. rač. in inf., ISP – Informatika Svetovanje Projektiranje, Vesna Lešnik Štefotič, s.p.;
Raziskave trga	mag. Manica Zupanič, univ. dipl. ekon., Mercator d.d. mag. Žiga Bitenc, univ. dipl. ekon., HSG Kariera d.o.o. dr. Jerneja Kastelic, univ. dipl. ekon., Mercator d.d.
Obvladovanje podatkov in vodenje procesov	mag. Bojan Krajnc, univ. dipl. ekon., LOPIS Bojan Krajnc s.p. mag. Klemen Žibret, univ. dipl. ekon. Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije Livija Selčan, univ. dipl. ekon., TIS d.o.o.
Podjetništvo	mag. Diana Oblak, univ. dipl. ekon. dr. Marina Letonja, univ. dipl. ekon., Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije Milena Avsec, univ. dipl. ekon., Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo Maribor
Finance in računovodstvo	Milena Avsec, univ. dipl. ekon., Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo Maribor mag. Sonja Zelnik, univ. dipl. ekon., S.V. DOMISA, družba za računovodstvo in davčno svetovanje, d.o.o. mag. Zdenka Radek, univ. dipl. ekon., Nigrad, d. d.

Pravo v komerciali	mag. Sonja Zelnik, univ. dipl. ekon., S.V. DOMISA, družba za računovodstvo in davčno svetovanje, d.o.o. Tjaša Makoter Frumen, univ. dipl. prav., Farmtech d.o.o Uroš Rošer, univ. dipl. prav., MIK d.o.o Gregor Rajšp, univ. dipl. prav., Pivovarna Laško Union d.o.o.
Marketing	doc. dr. Tanja Sedej, univ. dipl. ekon., Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije dr. Jerneja Kastelic, univ. dipl. ekon., Mercator d.d.
Prodaja	mag. Bojan Krajnc, univ. dipl. ekon., LOPIS Bojan Krajnc s.p. mag. Klemen Žibret, univ. dipl. ekon., Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije Jure Legvart, univ. dipl. ekon., Canahome d.o.o.
Prodajne tehnike in veščine	mag. Bojan Krajnc, univ. dipl. ekon., LOPIS Bojan Krajnc s.p. Jure Legvart, univ. dipl. ekon., Canahome d.o.o., mag. Žiga Bitenc, univ. dipl. ekon., HSG Kariera d.o.o.
Nabava	mag. Manica Zupanič, univ. dipl. ekon., univ. dipl. ekon., Mercator d.d. Mateja Sračnik, univ. dipl. ekon., Novem Car Interior Design d.o.o.
Logistika	doc. dr. Gorazd Justinek, univ. dipl. ekon., Nova Univerza, Fakulteta za državne in evropske študije Mateja Sračnik, univ. dipl. ekon., Novem Car Interior Design d.o.o. mag. Janez Žezlina, univ. dipl. ekon., Energos, poslovno in kadrovske svetovanje, d.o.o.
Digitalni marketing in družbeni mediji	doc. dr. Tanja Sedej, univ. dipl. ekon., Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije mag. Janez Žezlina, univ. dipl. ekon., Energos, poslovno in kadrovske svetovanje, d.o.o.
Spletna prodaja	doc. dr. Tanja Sedej, univ. dipl. ekon., Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije mag. Janez Žezlina, univ. dipl. ekon., Energos, poslovno in kadrovske svetovanje, d.o.o.
Mednarodno okolje	doc. dr. Gorazd Justinek, univ. dipl. ekon., Nova Univerza, Fakulteta za državne in evropske študije Uroš Rošer, univ. dipl. prav., MIK d.o.o Jure Legvart, univ. dipl. ekon.; Canahome d.o.o.,
Poslovni tuji jezik 2	Urška Petrič, prof. ang. in ped. ter dipl. angl. (UN) in dipl. ital. jez. in knjiž. (UN), DOBA EPIS d.o.o. Tanja Ostrman Renault, univ. dipl. angl. in franc., Tanja Ostrman Renault s.p. Elvira Krivec, prof. nem., ELGAVE, izobraževanje, prevajanje in svetovanje Elvira Krivec s.p.
Praktično izobraževanje	Helena Vogrinec, univ. dipl. ekon., DOBA EPIS d.o.o., mag. Klemen Žibret, univ. dipl. ekon., Doba Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije dr. Jerneja Kastelic, univ. dipl. ekon., Mercator d.d.,

5. KRATKA UTEMELJITEV PREDLOGA

Višješolski študijski program višjega strokovnega izobraževanja (v nadaljevanju: program) komerciala je pripravljen na osnovi poklicnega standarda komercialist, skladno z Izhodišči za pripravo višješolskih študijskih programov (sprejeta na 154. seji Strokovnega sveta RS za poklicno in strokovno izobraževanje, 11. 3. 2016) in Zakonom o višjem strokovnem izobraževanju (Uradni list RS, št. 86/04 in 100/13).

Program je nastal iz potreb, ki jih izraža gospodarstvo. Po podatkih, ki jih pridobi Zavod RS za zaposlovanje od delodajalcev v okviru raziskave o zaposlovanju na slovenskem trgu Napovednik zaposlovanja, sodijo komercialni zastopniki za prodajo (komercialisti) že zadnjih nekaj let med prvih dvajset poklicev, ki jih delodajalci iščejo, po drugi strani pa tudi med poklice, pri katerih imajo delodajalci najpogosteje težave pri iskanju ustreznih kadrov. Delodajalci, ki so izpostavili, da so imeli težave pri kadrovanju, so izpostavljali pomanjkanje poklicno specifičnih znanj.

Program neposredno nagovarja potrebo po ustreznih poklicno specifičnih znanjih, zlasti na področju prodaje, saj prinaša nove pristope in vsebine, ki v dosedanjih programih še niso bile zajete.

Današnji trg je globalen, kar pomeni, da se podjetja srečujejo z zmeraj hujšo konkurenco in morajo nenehno iskati nove poti in načine, da lahko svoje produkte uspešno prodajo. Diplomanti bodo razvili sposobnost za celosten pregled nad različnimi prodajnimi pristopi, ključno novost predstavlja spletna prodaja, ki je danes en izmed najhitreje rastočih načinov prodaje v svetu, in razumevanje temeljnih značilnosti sodobnih kupcev, ki vključuje tudi upravljanje družbenih medijev.

Program je zasnovan tako, da bodo diplomanti zraven poklicno specifičnih kompetenc s področja prodaje, nabave in trženja, razvili tudi temeljne generične kompetence s področja komunikacije, informacijsko-komunikacijske tehnologije, podjetništva, financ in računovodstva ter prava.

Program je usmerjen v prakso, prepletenost teorije in praktičnega usposabljanja zagotavlja sposobnost takojšnjega delovanja v praksi.

Program je mednarodno primerljiv, s kreditnim ovrednotenjem po ECTS pa študentu omogoča mobilnost v slovenskem in tudi evropskem izobraževalnem prostoru ter transparentnost pridobljene izobrazbe. S prilogo k diplomi bodo diplomantom omogočene tudi večje možnosti delovne mobilnosti.

6. PREDLOG SKLEPA

(Rubriko izpolnite samo za predlog programa.)

Strokovnemu svetu RS za poklicno in strokovno izobraževanje predlagamo, da sprejeme višješolski študijski program višjega strokovnega izobraževanja komerciala.

Datum:

Obrazec izpolnil/a:

Helena Vogrinec

Odgovorna oseba:

Jasna Dominko Baloh

Vodja

A. SPLOŠNI DEL

1. ŠTUDIJSKI PROGRAM

1.1 Ime študijskega programa: **KOMERCIALA**

1.2 Naziv strokovne izobrazbe: **višji komercialist/višja komercialistka**

1.3 Okrajšava naziva: **viš. kom.**

2. CILJI ŠTUDIJSKEGA PROGRAMA IN KOMPETENCE

Temeljni cilji programa so:

- izobraziti za samostojno reševanje zahtevnejših strokovnih problemov na področju komerciale;
- razviti strokovno odgovornost, profesionalnost, etičnost in odgovornost do zagotavljanja kakovosti pri svojem delu;
- usposobiti za povezovanje znanja in informacij o dogajanjih znotraj in izven organizacije za sprejemanje celovitih odločitev;
- razviti kritično mišljenje in razumevanje pomena učenja kot vseživljenjskega procesa.

Študent/študentka (v nadaljevanju: študent) v programu pridobi generične in poklicno-specifične kompetence.

Generične kompetence:

- učinkovito komuniciranje s sodelavci, strokovnjaki in strankami v slovenskem in tujem jeziku ob upoštevanju, sprejemanju in razumevanju različnosti ter spoštovanju različnosti kultur;
- uporabljanje informacijsko-komunikacijske tehnologije za učinkovito podporo delu ter sposobnost povezovanja informacijskih znanj z vsemi poslovnimi funkcijami in procesi;
- kritično in ustvarjalno razmišljanje za samostojno odločanje ter reševanje strokovnih problemov;
- učinkovito upravljanje z informacijami za sprejemanje celovitih in optimalnih rešitev;
- samoiniciativnost in prilagodljivost novim situacijam ter usmerjenost v nenehno izboljševanje lastnega dela;
- sprejemanje odgovornosti za kakovost in uspešnost opravljenega dela;
- sprejemanje odgovornosti za samoučenje na podlagi prepoznavanja lastnih prednosti in slabosti ter za vseživljenjsko učenje;
- delovanje v timu;
- postavljanje lastnih ciljev, načrtovanje in spremljanje lastnega dela ter dela drugih;
- podjetniško razmišljanje in vedenje.

Poklicno-specifične kompetence:

- samostojno načrtovanje, organiziranje, vodenje in spremljanje aktivnosti poslovnih procesov na področju trženja, prodaje in nabave ter spremljanje izvajanja sprejetih poslovnih odločitev;
- zagotavljanje kakovosti delovnih procesov v komerciali;
- uporabljanje metodologij za spremljanje trga in konkurence;
- delovanje v skladu s pravnimi predpisi s področja poslovanja in mednarodnega poslovanja;
- uporabljanje ustreznih strategij aktivnega iskanja finančnih informacij in njihovega samostojnega vrednotenja z vidika cene virov financiranja ter načrtovanja, organiziranja, vodenja in nadziranja projektov s finančnega vidika;
- obvladovanje in uporaba komunikacijskih veščin in tehnik pogajanj v poslovnih procesih;
- delovanje skladno s poslovnimi običaji, bontonom, protokolom in etiko;

- obvladovanje in uporabljanje strokovne terminologije v slovenskem in tujih jezikih na področju komercialne;
- ravnanje v skladu s smernicami družbene odgovornosti in varstva okolja;
- implementiranje temeljnih principov čustveno inteligentne in situacijsko prilagodljive prodaje, ki temelji na ustvarjanju dolgoročnega zaupanja in zvestobe;
- izvajanje procesov digitalnega marketinga in upravljanje družbenih medijev;
- načrtovanje in izvajanje mednarodnega poslovanja;
- spodbujanje sprememb v organizaciji za sooblikovanje uspešne organizacijske kulture in prilagajanje lastnega vedenja;
- razvijanje podjetniške kompetentnosti v smislu sistematičnega pristopa k načrtovanju, organiziranju, vodenju in odločanju v poslovnih procesih.

3. TRAJANJE ŠTUDIJA

3.1 Trajanje študija v letih

Študij traja dve (2) leti.

3.2 Ovrednotenje študijskega programa s kreditnimi točkami (KT)

Študijski program je ovrednoten s 120 kreditnimi točkami (KT) po ECTS.

4. VPISNI POGOJI IN MERILA ZA IZBIRO OB OMEJITVI VPISA V ŠTUDIJSKI PROGRAM

4.1 Vpisni pogoji

V višješolski študij se lahko vpiše, kdor:

- je opravil splošno oziroma poklicno maturo oziroma je končal temu ustrezno izobraževanje po prejšnjih predpisih ali
- ima opravljen mojstrski, delovodski ali poslovodski izpit, tri leta delovnih izkušenj in je opravil preizkus znanja iz splošnoizobraževalnih predmetov v obsegu, ki je določen za poklicno maturo v srednjem strokovnem izobraževanju.

4.2 Merila za izbiro

Pri kandidatih, ki so končali gimnazijo ali drug program za pridobitev srednje strokovne izobrazbe (tudi petletni program, nadaljevalni program srednjega izobraževanja ali program poklicno-tehniškega izobraževanja) oziroma poklicni tečaj, bo upoštevan seštevek:

- s faktorjem 2 pomnožene ocene splošnega uspeha pri maturi, poklicni maturi ali zaključnem izpitu (izraženega v točkah in pretvorjenega v ocenjevalno lestvico od 2 do 5) ter
- ocen splošnega uspeha v 3. in 4. letniku oziroma zadnjih dveh letnikih srednje šole.

Pri kandidatih, ki so opravili mojstrski ali delovodski oziroma poslovodski izpit, bo upoštevan seštevek:

- s faktorjem 2 pomnožene ocene splošnega uspeha pri mojstrskem ali delovodskem oziroma poslovodskem izpitu (izraženega v točkah in pretvorjenega v ocenjevalno lestvico od 2 do 5) ter
- ocen pri preizkusu znanja iz slovenskega jezika s književnostjo in matematike ali tujega jezika.

5. OBVEZNI NAČINI OCENJEVANJA ZNANJA

Oznaka	Predmet ali druga sestavina	Ustni odgovori	Pisni izdelki	Izdelek oziroma storitev in zagovor
P1	Poslovni tuji jezik 1	x	x	
P2	Poslovno komuniciranje in vodenje		x	x
P3	Tehnike pogajanj	x	x	
D1	Praktično izobraževanje – komunikacija			x
P4	Računalništvo in informatika			x
P5	Raziskava trga		x	x
P6	Obvladovanje podatkov in vodenje procesov		x	x
D2	Praktično izobraževanje – obvladovanje podatkov in analiza			x
P7	Podjetništvo		x	x
P8	Finance in računovodstvo		x	x
P9	Pravo v komerciali		x	
D3	Praktično izobraževanje – poslovanje			x
P10	Predmet odprtega kurikula I			
D4	Praktično izobraževanje – odprti kurikul I			x
P11	Marketing		x	x
P12	Prodaja		x	x
P13	Prodajne tehnike in veščine		x	x
P14	Nabava		x	x
P15	Logistika		x	x
D5	Praktično izobraževanje – komerciala in marketing			x
P16	Digitalni marketing in družbeni mediji		x	x
P17	Spletna prodaja		x	x
D6	Praktično izobraževanje – digitalno okolje			x
P18	Mednarodno okolje		x	
P19	Poslovni tuji jezik 2	x	x	
D7	Praktično izobraževanje – mednarodno okolje			x
P20	Predmet odprtega kurikula II			
D8	Praktično izobraževanje – odprti kurikul II			x

6. NAČINI IN OBLIKE IZVAJANJA ŠTUDIJA

Študijski program se izvaja v šoli in pri delodajalcih.

Študijsko leto obsega v prvem in drugem letniku po 34 tednov izobraževalnega dela, od tega 24 tednov predavanj, seminarских in laboratorijskih vaj v šoli in 10 tednov praktičnega izobraževanja pri delodajalcih oziroma v medpodjetniških izobraževalnih centrih.

7. SESTAVINE PROGRAMA, PRI KATERIH MORA BITI ŠTUDENT NAVZOČ

Sestavine programa, pri katerih mora biti študent navzoč, določi šola.

8. POGOJI ZA NAPREDOVANJE IN DOKONČANJE ŠTUDIJA

8.1 Pogoji za napredovanje

V 2. letnik lahko napreduje študent, ki je uspešno opravil obveznosti modulov, predmetov in praktičnega izobraževanja (vključno z vajami, s seminarскими nalogami, projekti, z izpiti ...) 1. letnika v obsegu najmanj 45 KT, pri tem mora v celoti opraviti obveznosti iz vaj in praktičnega izobraževanja.

Študent lahko ponavlja letnik, če opravi študijske obveznosti in praktično izobraževanje istega letnika v obsegu najmanj 20 KT, pri tem mora v celoti opraviti obveznosti iz praktičnega izobraževanja. Ponavljanje odobri študijska komisija višje strokovne šole na podlagi pisne vloge študenta.

8.2 Pogoji za dokončanje

1. Vsi obvezni moduli v obsegu 82 KT

- Komunikacija (17 KT)
 - Poslovni tuji jezik 1 (5 KT)
 - Poslovno komuniciranje in vodenje (5 KT)
 - Tehnike pogajanj (4 KT)
 - Praktično izobraževanje – komunikacija (3 KT)
- Obvladovanje podatkov in analiza (16 KT)
 - Računalništvo in informatika (5 KT)
 - Raziskava trga (5 KT)
 - Obvladovanje podatkov in vodenje procesov (4 KT)
 - Praktično izobraževanje – analiza Analiza (2 KT)
- Poslovanje (20 KT)
 - Podjetništvo (5 KT)
 - Finance in računovodstvo (5 KT)
 - Pravo v komerciali (4 KT)
 - Praktično izobraževanje – Poslovanje (6 KT)
- Komerciala in marketing (29 KT)
 - Marketing (5 KT)
 - Prodaja (5 KT)
 - Prodajne tehnike in veščine (4 KT)
 - Nabava (4 KT)
 - Logistika (4 KT)
 - Praktično izobraževanje – komerciala in marketing (7 KT)

2. En izbirni modul v obsegu 14 KT

- Digitalno okolje (14 KT)
 - Digitalni marketing in družbeni mediji (5 KT)
 - Spletna prodaja (5 KT)
 - Praktično izobraževanje – digitalno okolje (4 KT) ali

ali

- Mednarodno okolje (14 KT)
 - Mednarodno okolje (5 KT)
 - Poslovni tuji jezik 2 (5 KT)
 - Praktično izobraževanje – mednarodno okolje (4 KT)

3. Prosto izbirni predmet v obsegu 5 KT

4. Odprti kurikulum v obsegu 14 KT

- Predmet/i odprtega kurikula I in II (10 KT)
- Praktično izobraževanje – Odprti kurikulum I in II (4 KT)

5. Diplomsko delo v obsegu 5 KT

9. POGOJI ZA PREHAJANJE MED ŠTUDIJSKIMI PROGRAMI

V 2. letnik se lahko vpiše študent, ki je končal najmanj 1. letnik v drugih višješolskih ali visokošolskih študijskih programih, če se v postopku priznavanja predhodno pridobljenega znanja prizna vsaj 40 KT, ki so zahtevane za prvi letnik. Če ta pogoj ni izpolnjen, prehajanje med študijskimi programi ni mogoče in se študent vpiše v prvi letnik.

10. POGOJI ZA KONČANJE POSAMEZNIH DELOV ŠTUDIJSKEGA PROGRAMA (če jih ta vsebuje)

Nacionalnih poklicnih kvalifikacij ni možno pridobiti z dokončanjem posameznih delov študijskega programa.

11. PODATKI O MEDNARODNI PRIMERLJIVOSTI ŠTUDIJSKEGA PROGRAMA

Ime institucije in država	KV Bussiens School Zürich Švica https://www.kvz-weiterbildung.ch/bildungsangebot/technischer-kaufmann-technische-kauffrau-mit-zwischenabschluss-hoeheres	Business Academy Aarhus Danska https://www.baaa.dk/programes/ammes/ap-degree/marketing-management/	The College of Central London Velika Britanija http://central-college.com/btechighernationaldiploma_hndbusiness.html
Ime programa	Technischer Kaufmann/Technische Kauffrau	Marketing Management	Pearson BTC Level 5 Higher National Diploma
Vstopni pogoji	Končana srednja šola	Končana srednja šola	18 let in več
Trajanje študija	2 leti	2 leti	2 leti

	Po končani diplomi imajo možnost nadaljevanja študija in si pridobiti visokošolsko diplomu v enem letu.	Po končani diplomi imajo možnost nadaljevanja študija, še leto in pol, in si pridobiti visokošolsko diplomu.	Po zaključku se lahko vpišejo v tretji letnik univerzitetnega študija.
Vsebinska strukturiranost programa	<p>Pridobijo kompetence iz naslednjih področij:</p> <ul style="list-style-type: none"> • prava • ekonomije • menedžmenta • projektnega managementa • strateškega vodenja • podjetništva • organizacije podjetje • poslovnih procesov • komunikacije • vodenja ljudi • poslovnih financ • nabave • logistike • marketinga in prodaje • dela s strankami • knjigovodstva • računovodstva • kakovosti 	<p>Splošni predmeti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razumevanje poslovanja • Metodologija in analiza trga • Razumevanje marketinga • Marketing (BtC) • Marketing (BtB) • Internacionalizacija • Ekonomika <p>Izbirni predmeti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ekonomija • Statistika • Mednarodno poslovno komuniciranje • Osnove računovodstva in prodaja • Logistika • Podjetništvo 	<p>Izbirajo med več usmeritvami:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Računovodstvo in finance • Menedžment • Podjetništvo in menedžment malih podjetij • Menedžment ljudi • Trženje • Poslovanje in upravljanje <p>Obvezni predmeti za vse usmeritve:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poslovanje in poslovno okolje • Osnove marketinga • Vodenje ljudi • Management • Računovodstvo • Projektno vodenje • Organizacijsko vedenje <p>Izbirni predmeti za vse usmeritve:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poslovno pravo • Inovacije in komercializacija • Podjetništvo in management malih podjetij • Finančno računovodstvo
Načini in oblike študija	Študij poteka v obliki predavanj in vaj ter praktičnega dela.	Študij poteka v obliki predavanj in vaj ter praktičnega dela.	Študij poteka v obliki predavanj in vaj.
Zaključek študija	Diploma	Zaključni projekt	Zaključni projekt

Navedeni programi omogočajo glede na vsebinsko sorodnost programov možnost mednarodnega sodelovanja – mobilnost tako za študij kot za praktično izobraževanje študentov, pa tudi strokovno sodelovanje med predavatelji, inštruktorji in ostalimi strokovnimi delavci.

12. PODATKI O POVEZANOSTI S PROGRAMI DRUGIH ŠOL V SKUPNEM EVROPSKEM VIŠJEŠOLSKEM PROSTORU

(neobvezno)

-

B. POSEBNI DEL

1. PREDMETNIK

Oznaka	Predmet ali druga sestavina	Obvezno/ izbirno	Letnik	Število kontaktnih ur				Število ur študentovega dela	Kreditne točke
				PR	SV	LV	Skupaj		
M1	Komunikacija	obvezno	prvi				186	510	17
P1	Poslovni tuji jezik 1			36	30	-	66	150	5
P2	Poslovno komuniciranje in vodenje			36	30	-	66	150	5
P3	Tehnike pogajanj			24	30	-	54	120	4
D1	Praktično izobraževanje – komunikacija							90	3
M2	Obvladovanje podatkov in analiza	obvezno	prvi				168	470	16
P4	Računalništvo in informatika			12	-	48	60	145	5
P5	Raziskava trga			24	36	-	60	145	5
P6	Obvladovanje podatkov in vodenje procesov			12	-	36	48	120	4
D2	Praktično izobraževanje – obvladovanje podatkov in analiza							60	2
M3	Poslovanje	obvezno	prvi				180	610	20
P7	Podjetništvo			36	30	-	66	150	5
P8	Finance in računovodstvo			36	30	-	66	150	5
P9	Pravo v komerciali			36	12	-	48	120	4
D3	Praktično izobraževanje – poslovanje							190	6
M4	Odpri kurikul I	obvezno	prvi	-	-	-	66	210	7
P10	Predmet odprtega kurikula I			-	-	-	66	150	5
D4	Praktično izobraževanje – odprti kurikul I							60	2
M5	Komerciala in marketing	obvezno	drugi				324	870	29
P11	Marketing			36	36	-	72	145	5
P12	Prodaja			36	36	-	72	145	5
P13	Prodajne tehnike in veščine			20	40	-	60	120	4
P14	Nabava			30	30	-	60	120	4
P15	Logistika			30	30	-	60	120	4
D5	Praktično izobraževanje – komerciala in marketing							220	7
M6	Digitalno okolje	izbirno	drugi				144	420	14
P16	Digitalni marketing in družbeni mediji			36	36	-	72	150	5
P17	Spletna prodaja			36	36	-	72	150	5
D6	Praktično izobraževanje – digitalno okolje							120	4
M7	Mednarodno okolje	izbirno	drugi				144	420	14
P18	Mednarodno okolje			36	36	-	72	150	5
P19	Poslovni tuji jezik 2			36	36	-	72	150	5
D7	Praktično izobraževanje – mednarodno okolje							120	4
M8	Odpri kurikul II	obvezno	drugi				72	210	7
P20	Predmet odprtega kurikula II			-	-	-	72	150	5
D8	Praktično izobraževanje - odprti kurikul II							60	2
P21	Prosto izbirni predmet	izbirno	drugi	-	-	-	60	150	5
D10	Diplomsko delo		drugi					150	5

Opombe:

PR - predavanja

SV - seminarske vaje

LV - laboratorijske vaje

M - modul

P - predmet

D - druga sestavina študijskega programa (praktično izobraževanje, diplomsko delo)

Katalogi znanja so pripravljene za predmete (P) in druge sestavine študijskega programa (D).

Pojasnila k predmetniku:

-

2. ZNANJE IZVAJALCEV

Oznaka	Predmet	Izvajalec	Znanje s področja
P1	Poslovni tuji jezik 1	predavatelj	visokošolskega izobraževanja tujega jezika ustrezne smeri
P2	Poslovno komuniciranje in vodenje	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, komunikologije, menedžmenta, organizacije, psihologije, sociologije, pedagogike, andragogike, slavistike ali upravljanja
P3	Tehnike pogajanj	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, komunikologije, sociologije, menedžmenta, organizacije ali psihologije
P4	Računalništvo in informatika	predavatelj	visokošolskega izobraževanja računalništva, informatike, ekonomije, organizacije, elektrotehnike, matematike, fizike ali gospodarskega inženirstva – elektrotehnike
P5	Raziskava trga	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, organizacije, menedžmenta ali matematike
P6	Obvladovanje podatkov in vodenje procesov	predavatelj	visokošolskega izobraževanja računalništva, informatike, elektrotehnike, matematike, ekonomije ali organizacije
P7	Podjetništvo	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, organizacije, menedžmenta ali podjetništva
P8	Finance in računovodstvo	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije ali računovodstva
P9	Pravo v komerciali	predavatelj	visokošolskega izobraževanja prava

P11	Marketing		visokošolskega izobraževanja ekonomije ali marketinga
P12	Prodaja	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, marketinga ali prodaje
P13	Prodajne tehnike in veščine	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, marketinga ali prodaje
P14	Nabava	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, logistike, organizacije ali menedžmenta
P15	Logistika	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, logistike, organizacije, menedžmenta ali prometa
P16	Digitalni marketing in družbeni mediji	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, komunikologije, sociologije, marketinga, prodaje ali informatike
P17	Spletna prodaja	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, marketinga, prodaje ali informatike
P18	Mednarodno okolje	predavatelj	visokošolskega izobraževanja ekonomije, menedžmenta ali prava
P19	Poslovni tuji jezik 2	predavatelj	visokošolskega izobraževanja tujega jezika ustrezne smeri
D1 – D8	Praktično izobraževanje	predavatelj	s katerih mora imeti znanje predavateljev kateregakoli od navedenih predmetov

3. OBVEZNE PRILOGE

3.1 Katalogi znanja