

## **KATALOG ZNANJA**

### **1. IME PREDMETA**

## **PODJETNIŠTVO EKONOMIKA IN TRŽENJE (PET)**

### **2. SPLOŠNI CILJI**

Splošni cilj predmeta je:

- vključevanje v poslovne procese (identifikacije z organizacijo).
- ustvarjanje zmožnosti za samostojno vodenje podjetij.
- razvijanje odgovornosti za načrtno in organizirano delovanje;
- razvijanje aktivnega pristopa pri iskanju virov informacij in znanja;
- razvijati zavest o pomenu kakovostnih medosebnih odnosov in timskega dela;
- razvijanje sposobnosti prožnega mišljenja, kritičnega presojanja in ustvarjalnosti;

### **3. PREDMETNO SPECIFIČNE KOMPETENCE**

V predmetu si študenti poleg generičnih pridobijo naslednje kompetence:

- poznavanje ekonomskih in poslovnih vidikov podjetništva na danem strokovnem področju
- sodelovanje pri poznavanju in razvijanju podjetništva
- sodelovanje pri razvoju trženjskega spleta
- iskanje poslovnih priložnosti – npr. novi produkti (izdelkov ter storitev)
- sistematičnost pristopa k načrtovanju poslovanja podjetij,
- usposobljenost za samostojno izdelavo načrtov, poročil, analiz, kazalcev in njihovo interpretacijo.



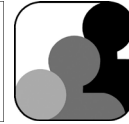
#### 4. KATALOG OPERATIVNIH CILJEV

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p><b>Študent:</b></p> <p><b>1. PODJETNIŠTVO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• spozna osnovne značilnosti podjetništva;</li> <li>• spozna okolje podjetja, poslovni proces in poslovne funkcije;</li> <li>• spozna delovanje podjetja v povezavi z njegovim okoljem,</li> <li>• spozna različne koncepte organizacij za doseganje ciljev in vizije;</li> <li>• spozna pomen planiranja in analiziranja</li> </ul>	<p><b>Študent:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prepozna različne oblike družb, oceni njihove prednosti in slabosti;</li> <li>• načrtuje in izdela osnovne elemente za ustanovitev podjetja;</li> <li>• načrtuje in presoja značilnosti podjetja v različnih fazah rasti;</li> <li>• deluje v vlogi podjetnika in menedžerja;</li> </ul>
<p><b>2. EKONOMIKA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• spozna temeljne pojme ekonomike poslovanja;</li> <li>• usposobi se za razmišljanje, ki sledi ekonomski logiki oblikovanja in sprejemanja poslovnih odločitev;</li> <li>• spozna poslovne prvine;</li> <li>• spozna pojme stroški, stroškovna mesta in nosilci stroškov;</li> <li>• utemeljuje vplive prihodkov in odhodkov na poslovni izid in utemeljuje uspešnost poslovanja;</li> <li>• seznaneni se s poslovnim načrtovanjem, vsebino in načinom izdelave poslovnega načrta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• opredeljuje različne vrste stroškov in njihov vpliv na poslovne rezultate;</li> <li>• izdela kalkulacije glede na različne stroške in različne metode pokrivanja stroškov;</li> <li>• analizira podatke in informacije za sprejemanje poslovnih odločitev;</li> <li>• izdela poslovni načrt za presojo izbrane poslovne ideje (plan prodaje, nabave, kadrov, investicij, virov financiranja, stroškov, bilanc in kazalcev uspešnosti);</li> <li>• predstavi poslovni načrt;</li> </ul>
<p><b>3. TRŽENJE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• spozna različne poslovne priložnosti</li> <li>• ugotavlja pomen trženja v podjetju;</li> <li>• spozna metode raziskovanja tržnega okolja,</li> <li>• analizira pomen politike izdelkov, politike cen in razvoja izdelka,</li> <li>• spozna strategije trženja in trženjskega komuniciranja izdelkov;</li> <li>• spozna trženjsko informacijski sistem kot osnova za opredelitev strategije in politike trženja;</li> <li>• spozna pomen trženjskega spleta (4P in 7P)</li> <li>• spozna e-trženje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sodeluje pri načrtovanju marketinške funkcije;</li> <li>• uporabi v praksi politiko cen, razpečave, promocije izdelkov in storitev v marketingu;</li> <li>• predstavi poslovno idejo – poslovni načrt z marketinškega vidika;</li> <li>• spozna e-trženje in analizira možnosti uvedbe e-trženja v podani primer podjetniške dejavnosti</li> </ul>

Višješolski študijski program: Oblikovanje materialov  
Predmet: Podjetništvo ekonomika in trženje



**Evropski  
Socialni  
Sklad**



## **5. OBVEZNOSTI ŠTUDENTOV OZIROMA POSEBNOSTI V IZVEDBI**

**Študent pridobi 3 KT ECTS.**

Število kontaktnih ur: 48 (24 ur predavanj in 24 ur seminarских vaj).

Število ur samostojnega dela: 42 (študij literature in priprava na izpit ter izdelava poslovnega načrta).