



## **KATALOG ZNANJA**

### **1. IME PREDMETA**

**PODJETNIŠTVO**

### **2. SPLOŠNI CILJI**

Splošni cilji predmeta so, da študent:

- išče znanja, ideje in odgovornost za razvoj novih izdelkov/storitev in inovativnosti,
- usvoji splošno in specifično znanje različnih dejavnosti v smislu realizacije, podjetniške priložnosti,
- razvija ustvarjalno in podjetno mišljenje,
- razvija čut za delovno in strokovno odgovornost,
- išče nove možnosti in zamisli za kreativno izražanje,
- upošteva varnostne in okolje-varstvene predpise pri delu.

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

V predmetu si študent poleg generičnih pridobi naslednje kompetence:

- načrtuje, obvladuje in nadzoruje kvaliteto razvoja novih izdelkov/storitev in inovativnosti
- prepozna podjetniške priložnosti in vire podjetniških idej ter razvija kakovostne izdelke/storitve za kupce,
- usvoji tehnike razvijanja podjetniških idej pri čemer prepozna pogoje in zakonodajo za ustanovitev podjetja,
- raziskuje trg in oblikuje uspešne strategije trženja ter ustvari pogoje poslovanja
- utemeljuje sestavine trženjskega spleta,
- prepozna pomen tržnih informacij za poslovne odločitve v podjetju, izdelava finančni načrt in oblikuje terminski plan,
- prepozna politiko cen in dejavnike, ki vplivajo na oblikovanje cen, poišče in izbere ustrezne prodajne poti in izbere najatraktivnejših oblike tržne komunikacije,
- Izdelava poslovni načrt in analizira uspešnost lastnega dela ter se odloči za spremembe in izboljšave ob predstavitvi poslovnega načrta.



## 4. OPERATIVNI CILJI

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
Študent:	Študent:
<b>1. Razvoj novih izdelkov in inovativnosti</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usvoji razliko med razvojem novih izdelkov in inovativnostjo,</li> <li>• Prepozna zadovoljnega kupca,</li> <li>• Razlikuje trženje od prodaje in ostalih poslovnih funkcij</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oceni vlogo trženja,</li> <li>• poveže trženje z ostalimi poslovnimi funkcijami,</li> <li>• usmeri svoje aktivnosti v zadovoljevanje kupcev,</li> <li>• načrtuje prodajne možnosti izdelkov,</li> <li>• utemelji koncept razvoja novih izdelkov.</li> </ul>
<b>2. Podjetništvo in podjetniška ideja</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozna osnove podjetništva,</li> <li>• Analizira podjetniške priložnosti.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Odkrije zakonitosti podjetništva in principe za izvajanje podjetništva,</li> <li>• Razlikuje in predstavi ključne situacije za razvijanje podjetniških idej,</li> <li>• Uporablja različne tehnike razvijanja podjetniških idej,</li> <li>• Načrtuje aktivnosti, da bi poslovna ideja postala poslovna priložnost.</li> </ul>
<b>3. Realizacija podjetniške priložnosti in ustanovitev podjetja</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prepozna temeljne značilnosti in pomen podjetništva v tržnem gospodarstvu,</li> <li>• Pozna možnosti in postopek ustanovitve proizvodnega oz. storitvenega podjetja,</li> <li>•</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oceni pomen podjetništva z vidika deleža BDP,</li> <li>• Ustanovi navidezno proizvodno/storitveno podjetje,</li> <li>• Opredeli in oceni vlogo trgovine med proizvajalci in porabniki</li> <li>• Načrtuje vrste prodajnih poti, ustreznih za določene proizvode/storitve</li> </ul>
<b>4. Sestavine poslovnega načrta in njegovo oblikovanje</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozna oblike poslovnega načrta glede na namen,</li> <li>• usvoji sestavine poslovnega načrta,</li> <li>• prepozna elemente analize trga,</li> <li>• prepozna načrtovanje kadrovske politike in organizacijo,</li> <li>• Razume pogoje poslovanja,</li> <li>• Pozna postopek priprave finančnega načrta,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izbere ustrezno vrsto in metode poslovnega načrtovanja</li> <li>• Oceni zakaj poslovni načrt sploh delamo,</li> <li>• Izdela naslovnico, povzetek, uvod in predstavitev zamisli,</li> <li>• opredeli cilje in strategijo poslovanja,</li> <li>• opiše panogo,</li> <li>• opredeli organizacijo in kadre,</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• pozna pomen in vlogo priprave terminskega načrta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• opredeli pogoje poslovanja,</li> <li>• določi kritična tveganja, in probleme,</li> <li>• izdela finančni načrt, in terminski plan ter zaključek.</li> <li>• analizira trg, kupce, konkurenco, možnosti in ovire na trgu, prednosti in slabosti v primerjavi s konkurenco,</li> <li>• opredeli tržne cilje in strategijo trženja,</li> <li>• oblikuje kalkulacijo in cenovno politiko izdelka/storitve,</li> <li>• izdela napoved prodaje in nabave,</li> <li>• določi vodilni kader, izdela načrt zaposlovanja in plač,</li> <li>• izbere ustrezne poslovne prostore, stroje in opremo ter potrebna znanja,</li> <li>• načrtuje stroške, potrebna sredstva in vire, izkaz poslovnega izida, denarnega toka,</li> <li>• izdela izračun kazalcev uspešnosti, praga rentabilnosti in komentira finančni načrt,</li> <li>• določi časovno razsežnost ključnih aktivnosti</li> <li>• opozori na kritična tveganja in probleme,</li> </ul>
<b>5. Predstavitev poslovnega načrta</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Razume pomen dobre predstavitve poslovnega načrta</li> <li>• Pozna ciljne skupine za predstavitev poslovnega načrta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• izdela maketo, repliko ali prototip izdelka,</li> <li>• Predvidi prostor in tehnične pripomočke,</li> <li>• izvede predstavitev poslovnega načrta,</li> <li>• ustrezno uporablja AV in IKT sredstva in opremo za predstavitev poslovnega načrta</li> </ul>
<b>6. Življenjski cikel podjetja</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozna faze razvojne poti izdelka,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizira življenjski cikel podjetij,</li> <li>• ugotovi pot, kako obdržati podjetje čim dlje pri življenju.</li> </ul>
<b>7. Prenehanje delovanja podjetja</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozna vzroke za neuspeh podjetja,</li> <li>• Pozna načine za oživljanje podjetja,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Išče vzroke za prenehanje poslovanja podjetja.</li> <li>• Izbere najpogostejše vzroke za neuspeh podjetja,</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Določi najustreznejša sredstva za oživljanje podjetja,</li><li>• Ugotovi vzroke za prenehanje poslovanja podjetja.</li></ul>
<b>8. Podporno okolje podjetništva</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Pozna podporne institucije za razvoj podjetništva,</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Izbere ustrezne podporne institucije za razvoj podjetništva na nivoju države in državnih institucij.</li></ul>

## 5. OBVEZNOSTI ŠTUDENTOV IN POSEBNOSTI V IZVEDBI

**Število kreditnih točk po ECTS: 5**

**Vsebina študentovega dodatnega dela:**

- Število kontaktnih ur: 60 (24 P, 36 SV);
- Število ur samostojnega dela študenta: 90 (študij literature in virov priprava na izpit – 50 ur; izdelava poslovnega načrta – 25 ur; izdelava prototipov poslovnih zamisli – 15 ur).
- Obveznosti študenta:
- opravljene seminarske vaje,
- izdelava in predstavitev poslovnega načrta,
- opravljen pisni izpit.

**Potrebna oprema:**

- Predavalnica z ustrezno AV in IKT opremo,
- delavnica z ustrezno ročno in strojno opremo ter pripomočki za izdelavo maket, replik ali prototipa izdelka - poslovne zamisli,
- ustrezne zaloge lesa in tvoriv za izdelavo prototipov.