



KATALOG ZNANJA

1. IME MODULA: TRŽENJE IN PROMOCIJA SLOVENSКИH PROIZVODOV IN STORITEV (TPS)

2. USMERJEVALNI CILJI MODULA:

Dijak bo zmožen:

- razumeti pomen učinkovitega trženja slovenskih proizvodov in storitev za uspešno poslovanje podjetja,
- usvojiti in uporabiti temeljna znanja trženja slovenskih proizvodov in storitev
- razumeti trženje kot miselnost in proces,
- podjetno ravnati, biti ustvarjalen in fleksibilen v različnih tržnih situacijah in okoljih,
- razumeti nakupno vedenje kupcev in ga znati upoštevati pri trženjskih odločitvah,
- uporabljati primeren način komunikacije pri reševanju problemov, organizaciji dela in izvajanju posameznih nalog,
- razvijati ustvarjalno mišljenje in sposobnost reševanja problemov,
- razvijati strokovno in poklicno odgovornost ter organizacijsko kulturo na delovnem mestu,
- povezati teoretična in praktična znanja,
- razvijati sposobnost učenje učenja,
- razvijati informacijsko pismenost.



3. OPERATIVNI CILJI

Poklicne kompetence

OZNAKA	KOMPETENCA	NIVO USVAJANJA KOMPETENCE		
		OSNOVNI NIVO	RUTINSKI NIVO	NAPREDNI NIVO
KTPS 1	Analizira trženjski informacijski sistem in nakupno vedenje porabnikov		X	
KTPS 2	Izbere in uporabi primerne elemente trženjskega spleta pri trženju slovenskih proizvodov in storitev		X	

KTPS1 -. Analizira trženjski informacijski sistem in nakupno vedenje porabnikov

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pozna proces nakupnega odločanje končnih porabnikov - razlikuje vloge porabnika in kupca - navede dejavnike nakupne odločitve - pozna nakupno vedenje organizacij - razume pomen zadovoljstva kupcev za uspešno poslovanje podjetja - pozna naloge trženjskega informacijskega sistema - razlikuje korake pri raziskavi trga 	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - izdelava enostavno tržno raziskavo za konkretne slovenske izdelke ali storitve in prikaže rezultate - ugotavlja dejavnike nakupnega odločanja porabnikov za slovenske in ostale izdelke oz. storitve



KTPS2 -. Izbere in uporabi primerne elemente trženjskega spleta pri trženju slovenskih proizvodov in storitev

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none">- razume pomen izdelka v trženjskem spletu- razlikuje kategorije novih izdelkov- pozna faze življenjskega cikla izdelka- razume pomen razvoja novih slovenskih izdelkov- pozna pomen zunanjšega izgleda izdelka pri trženju- razume razlike med izdelki in storitvami- pozna pomen kakovosti storitev- navede elemente trženjskega spleta za storitve- pozna cilje tržnega komuniciranja- pozna proces tržnega komuniciranja- našteje orodja tržnega komuniciranja- razume pomen oblikovanja ustreznega komunikacijskega spleta za trženje- razume pomen prodajne cene v trženjskem spletu- pozna strategije prodajnih cen- pozna vrste prodajnih poti in kriterije za njihovo izbiro- pozna posrednike na prodajni poti	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none">- ugotavlja značilnosti življenjskega cikla slovenskih izdelkov in storitev- izbere tržno zanimive slovenske izdelke in storitve- načrtuje primerno embalažo za izbrani slovenski izdelek- izdelava načrt tržnega komuniciranja za konkretni slovenski izdelek ali storitev- primerja cene slovenskih in drugih izdelkov oziroma storitev- oblikuje prodajno ceno izbranega slovenskega izdelka in storitve- izdelava shemo prodajne poti in izbere posrednike na prodajni poti za slovenske izdelke in storitve



4. POGOJI ZA VKLJUČITEV IN DOKONČANJE MODULA

Modul nima posebnih pogojev.

5. OBLIKE VZGOJNO IZOBRAŽEVALNEGA DELA:

- pouk teorije,
- vaje,
- demonstracije,
- praktično izobraževanje (v šoli, v podjetju),
- projektno delo,
- seminarska naloga.

6. METODIČNO – DIDAKTIČNA PRIPOROČILA

Učitelj je avtonomen pri določanju števila ur, namenjenih obravnavi poklicnih in ključnih kompetenc in njihovega zaporedja.

Informativni cilji obsegajo pridobivanje temeljnih strokovnih znanj na vseh zahtevnostnih ravneh, pri načrtovanju in izvajanju pouka naj učitelj omogoči doseganje vseh ciljev na čim višjih ravneh znanja.

Formativni cilji se nanašajo na razvijanje motivacijskih, učnih, miselnih, socialnih spretnosti in poklicnih kompetenc dijaka.

Pouk naj poteka z uporabo različnih metod (razlaga, vodena diskusija, demonstracija, praktično delo dijakov, metoda uporabe virov...) in organizacijskih oblik (skupinsko delo, delo v dvojicah, individualno delo...). Razlaga in demonstracija naj bosta problemsko obarvani, frontalno delo naj se izmenjuje s skupinskim in individualnim. Pri pouku naj se dosledno uporablja strokovne izraze s področja hortikulture, da dijak razvija poklicno identiteto. Pri pouku naj učitelj uporablja sodobno informacijsko komunikacijsko tehnologijo.

Pri pouku naj bo zagotovljen interdisciplinarni pristop: pri obravnavi vsebin naj se učitelji strokovnih modulov časovno in vsebinsko povezujejo in usklajujejo.