



## KATALOG ZNANJA

### 1. Ime modula: OSNOVE PODJETNIŠTVA S TRŽENJEM

#### 2. Usmerjevalni cilji:

##### Dijak bo zmožen:

- razvijati podjetniške lastnosti in delovati podjetno,
- spremljati trende pri oblikovanju in na osnovi tega ugotoviti potrebe kupcev,
- načrtovanja in organiziranja dejavnosti,
- trženja izdelkov,
- komuniciranja v poslovnem okolju in reševanja problemov,
- razvijati ustvarjalnost in inovativnost,
- razvijati strokovno in poklicno odgovornost ter organizacijsko kulturo na delovnem mestu,
- etičnega ravnanja v poslovnem okolju,
- izdelati in predstaviti poslovni načrt,
- razvijati sposobnost učenja učenja,
- razvijati lastno informacijsko pismenost,
- razumeti pomen kulturne dediščine,
- ustrezno vrednotiti ročno izdelane izdelke.

#### 3. Poklicne kompetence:

- Deluje podjetno
- Načrtuje poslovno dejavnost
- Trži izdelke in storitve
- Izdela kalkulacijo in spremlja finančno poslovanje
- Izdela in predstavi poslovni načrt

#### 4. Operativni cilji:

##### Deluje podjetno

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
Dijak <ul style="list-style-type: none"><li>- razume pomen, vlogo, prednosti ter tveganja podjetništva,</li><li>- pozna dejavnike, ki vplivajo na podjetniško kariero,</li><li>- opiše lastnosti, spretnosti in vedenje uspešnega podjetnika,</li><li>- razume pomen poslovne odličnosti,</li><li>- pozna metode oblikovanja in iskanja idej,</li></ul>	Dijak <ul style="list-style-type: none"><li>- določi podjetnostne lastnosti,</li><li>- oblikuje poslovne ideje,</li><li>- oblikuje kriterije za preverjanje ideje</li><li>- oceni svoje osebnostne prednosti in pomanjkljivosti za svojo podjetniško kariero,</li><li>- opravi intervju z uspešnim podjetnikom v lokalnem okolju,</li><li>- razvija ustvarjalnost,</li></ul>



INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<ul style="list-style-type: none"> <li>- pozna kriterije preverjanja in vrednotenja idej.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zaveda se pomena dela v skupini in spozna vloge, ki jih imajo člani skupine,</li> <li>- razvija spretnosti komuniciranja in doseganja konsenza v skupini.</li> </ul>

### Načrtuje poslovno dejavnost

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pozna pravne ureditve različnih poslovnih subjektov,</li> <li>- razume pomen lokacije podjetja in dejavnikov, ki vplivajo na lokacijo,</li> <li>- pozna pomen dobre organiziranosti,</li> <li>- pozna potrebno opremo in prostor.</li> </ul>	<p>Dijak</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- v svojem okolju poišče in razvrsti poslovne subjekte glede na pravno ureditev,</li> <li>- izbere primerno pravno obliko podjetja za svojo gospodarsko dejavnost,</li> <li>- načrtuje potrebno opremo in prostor za začetek podjetja.</li> </ul>

### Trži izdelke

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- razume pojem trga,</li> <li>- razume pomen ugotavljanja potreb kupcev,</li> <li>- zna definirati in proučevati konkurenco,</li> <li>- pozna elemente trženjskega spleta,</li> <li>- pozna različne načine pridobivanja informacij na trgu,</li> <li>- opiše vrste prodaje,</li> <li>- našteje lastnosti proizvodov, izdelka in storitve, ki pripomorejo k uspešni prodaji,</li> <li>- oceni pomen zaščitnega znaka in blagovne znamke,</li> <li>- razume pomen zagotavljanja kakovosti izdelkov,</li> <li>- pozna pravice kupcev in uporabnikov storitev,</li> <li>- pozna pravila zakonitega in etičnega ravnanja,</li> <li>- razume pomen kulturne dediščine.</li> </ul>	<p>Dijak</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pripravi anketni vprašalnik,</li> <li>- anketira potencialne kupce ali pridobi podatke o tržnem segmentu z opazovanjem,</li> <li>- izdelava enostavno tržno analizo,</li> <li>- izbere primerne prodajne poti,</li> <li>- določi lastnosti izdelka za uspešno prodajo,</li> <li>- izdelava promocijski material,</li> <li>- upošteva standardizacijo in standarde kakovosti za dejavnost,</li> <li>- razvija spretnosti pogajanja in prepričevanja,</li> <li>- razvija spretnosti povezovanja miselnih in likovnih vsebin,</li> <li>- oceni pravila etičnega ravnanja.</li> </ul>

### Izdela kalkulacijo in spremlja finančno poslovanje

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
Dijak	Dijak



<b>INFORMATIVNI CILJI</b>	<b>FORMATIVNI CILJI</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- našteje in opiše prvine poslovnega procesa (delovna sredstva, predmeti dela, delo, storitve),</li><li>- pozna prihodke, odhodke in denarni tok,</li><li>- loči vrste stroškov,</li><li>- pozna pojem amortizacije,</li><li>- razlikuje lastno in prodajno ceno,</li><li>- pozna osnovne računovodske izkaze in kazalnike uspešnosti poslovanja.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- izbere delovna sredstva in predmete dela gospodarstva oziroma obrata,</li><li>- zna presoditi potrebna sredstva za začetek poslovanja (materialna in finančna),</li><li>- zna oceniti stroške poslovanja,</li><li>- izračuna lastno in prodajno ceno,</li><li>- izdela enostavni poslovni izid in prikaže denarni tok,</li><li>- izdela enostavne kalkulacije.</li></ul>

### **Izdela in predstavi poslovni načrt**

<b>INFORMATIVNI CILJI</b>	<b>FORMATIVNI CILJI</b>
<p>Dijak</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- razume pomen poslovnega načrta, zakaj ga sestavljamo, komu je namenjen,</li><li>- pozna sestavine poslovnega načrta,</li><li>- zaveda se možnih tveganj,</li><li>- zna predstaviti poslovni načrt.</li></ul>	<p>Dijak</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- izdela enostaven poslovni načrt za svojo podjetniško idejo in predvidi možna tveganja, ki se lahko pojavijo pri realizaciji poslovne zamisli,</li><li>- predstavi poslovni načrt, pri tem razvija spretnosti komuniciranja, argumentiranja in prepričevanja.</li></ul>