

## KATALOG ZNANJA

### 1. IME PREDMETA

PODJETNIŠTVO

### 2. SPLOŠNI CILJI PREDMETA

**Splošni cilji predmeta so:**

- razviti zavesti o pomenu podjetništva;
- razvijati aktivni pristop pri iskanju virov informacij in znanja;
- razviti sposobnost ustvarjalnega razmišljanja;
- razviti sposobnosti za presojo poslovnih priložnosti;
- spoznati pomen sprejemanja poslovnih odločitev;
- razviti odgovornosti za načrtno in organizirano delovanje;
- ustvarjati zmožnosti za presojo poslovanja podjetij;
- pridobiti osnovna znanja za oblikovanje in pripravo poslovnih načrtov.

**Specifično strokovno usmerjeni cilji so:**

- razvijati inovativne podjetniške ideje;
- prepoznati poslovne priložnosti;
- načrtovati ciljne dejavnosti podjetja;
- načrtovati, pripraviti in predstaviti poslovni načrt za podjetniško zamisel;
- razviti sistematičen pristop k načrtovanju, organiziranju, vodenju in odločanju (podjetniška kompetentnost).

### 3. PREDMETNO SPECIFIČNE KOMPETENCE

Pri predmetu si študenti poleg generičnih pridobijo še naslednje kompetence:

1. zmožnost podjetniškega razmišljanja, ustvarjalne miselnosti in sprejemanje poslovnih odločitev;
2. poznavanje in vodenje poslovnih procesov;
3. poznavanje strategije trženja izdelkov in storitev ter tržnega komuniciranja;
4. načrtovanje, priprava in interpretacija poslovnega načrta.

## 4. OPERATIVNI CILJI

| INFORMATIVNI CILJI  | FORMATIVNI CILJI  |
|---|---|
| <b>1. Zmožnost podjetniškega razmišljanja, ustvarjalne miselnosti in sprejemanje poslovnih odločitev</b>  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• spozna osnovne značilnosti podjetništva;</li> <li>• analizira delovanje podjetja v povezavi z njegovim okoljem;</li> <li>• presoja značilnosti podjetja v različnih fazah rasti;</li> <li>• obvlada razvijanje in vrednotenje poslovne zamisli.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• opredeli pomen podjetništva za gospodarstvo;</li> <li>• razvija in vrednoti poslovne zamisli;</li> <li>• razbira signale okolja, ki naznanjajo bodoče spremembe;</li> <li>• prepozna poslovne priložnosti;</li> <li>• predvidi možne ovire na poti do cilja;</li> <li>• načrtuje poslovanje podjetja v različnih fazah rasti.</li> </ul>   |
| <b>2. Poznavanje in vodenje poslovnih procesov</b>  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• razlikuje različne oblike gospodarskih družb;</li> <li>• argumentira vlogo podjetnika in menedžerja;</li> <li>• razloži različne koncepte organizacij za doseganje ciljev in vizije;</li> <li>• utemelji poslovni proces in poslovne funkcije;</li> <li>• usposobi se za razmišljanje, ki sledi ekonomski logiki oblikovanja in sprejemanja poslovnih odločitev;</li> <li>• razloži poslovne prvine, stroške, stroškovna mesta in nosilce stroškov;</li> <li>• se zaveda odgovornosti za sprejete poslovne odločitve.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• razloži različne oblike gospodarskih družb, oceni njihove prednosti in slabosti;</li> <li>• razmišlja in deluje v vlogi podjetnika in menedžerja;</li> <li>• presoja značilnosti podjetja v različnih fazah rasti;</li> <li>• analizira informacije in poslovne rezultate za sprejemanje nadaljnjih poslovnih odločitev;</li> <li>• opredeli različne vrste stroškov in njihov vpliv na poslovne rezultate;</li> <li>• izdelava kalkulacije glede na različne stroške in različne metode pokrivanja stroškov.</li> </ul> |
| <b>3. Poznavanje strategije trženja izdelkov in storitev ter tržnega komuniciranja</b>  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• razume pomen in vlogo trženja v podjetju;</li> <li>• razloži metode raziskovanja tržnega okolja;</li> <li>• analizira pomen politike storitev, politike cen in razvoja storitev;</li> <li>• utemelji strategije trženja in trženjskega komuniciranja izdelkov;</li> <li>• razloži trženjske raziskave;</li> <li>• utemelji pomen trženjskega spleta.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• izpelje postopek raziskave in analize trga;</li> <li>• proučuje konkurenco;</li> <li>• oblikuje produkt (izdelek ali storitev), ki bo zanimiv za uporabnike;</li> <li>• načrtuje tržno komunikacijo;</li> <li>• predstavi poslovno idejo – poslovni načrt z marketinškega vidika;</li> <li>• naredi stroškovno analizo.</li> </ul>   |

#### **4. Načrtovanje, priprava in interpretacija poslovnega načrta**

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• usposobi se za poslovno načrtovanje in izdelavo poslovnega načrta;</li><li>• razume pomen in vsebino poslovnega načrta.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• oblikuje in izpelje postopek razvijanja poslovne zamisli;</li><li>• načrtuje in izdelava osnovne elemente za ustanovitev podjetja;</li><li>• izdelava poslovni načrt za poslovno idejo in terminski plan za presojo uspešnosti;</li><li>• predstavi poslovni načrt za poslovno idejo.</li></ul> |
|---|---|

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

Število kontaktnih ur: 66 (36 ur predavanj, 30 ur seminarских vaj).

Število ur samostojnega dela študenta: 84 (študij literature in gradiv, študij primerov in reševanje praktičnih nalog, priprava poslovnega načrta in predstavitev).