

KATALOG ZNANJA

1. IME MODULA: OSNOVE PODJETNIŠTVA IN PRODAJA (OPP)

2. USMERJEVALNI CILJI MODULA:

Dijak bo zmožen:

- razvijati podjetniške lastnosti in delovati podjetno,
- sodelovati pri raziskavi trga in ugotoviti potrebe na trgu,
- izdelati enostavno kalkulacijo za pridelek in izdelek oz. storitev,
- prodajati in tržiti pridelek in izdelek oz. storitev,
- biti pošten do kupcev in strank pri promociji, oglaševanju, prodaji proizvoda, izdelka ali storitve
- voditi evidence in dokumentacijo,
- uporabljati primeren način komunikacije pri reševanju problemov, organizaciji dela in izvajanju posameznih nalog,
- načrtovati in organizirati dejavnost,
- 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,
- zagotavljati kakovost lastnega dela, storitve in izdelkov.



3. OPERATIVNI CILJI

Poklicne kompetence

OZNAKA	KOMPETENCA	NIVO USVAJANJA KOMPETENCE		
		OSNOVNI NIVO	RUTINSKI NIVO	NAPREDNI NIVO
KOPP1	Deluje podjetno		X	
KOPP2	Razišče trg in ugotovi potrebe na trgu	X		
KOPP3	Prodaja proizvode		X	
KOPP4	Izdela kalkulacijo in pripravi osnovni načrt (za posel, prodajo)	X		

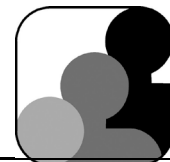
KOPP1 – Deluje podjetno

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<ul style="list-style-type: none"> - razume pomen in vlogo podjetništva, - pozna metode oblikovanja in iskanja idej, - opiše lastnosti, spretnosti in vedenje podjetnika, 	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - razvija podjetne lastnosti, - razvija in oblikuje poslovne ideje, - opravi intervju z uspešnim podjetnikom v lokalnem okolju,

KOPP2 - razišče trg in ugotovi potrebe na trgu

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<ul style="list-style-type: none"> - našteje posamezne pravne ureditve poslovnih subjektov, - opiše oblike gospodarskega delovanja in razliko med pravnimi in fizičnimi osebami, - pojasni vlogo in pomen združevanja poslovnih subjektov (zadruge ali GZ ...), - seznaneni se s smernicami razvoja EU, - razume pojem trg, trženje, - razume pomen raziskave trga, - zna definirati in preučevati konkurenco, - spozna različne načine pridobivanja informacij o tržišču, 	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - v svojem okolju poišče in razvrsti poslovne subjekte glede na pravno ureditev, - sodeluje pri izboru primerne pravne oblike podjetja za svojo gospodarsko dejavnost, - seznaneni se z delovanjem različnih gospodarskih združenj, - sodeluje pri pripravi anketnega vprašalnika, - anketira potencialne kupce ali pridobi podatke o tržnem segmentu z opazovanjem, - razume pripravljeno poročilo o tržni analizi,

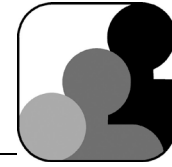
KOPP3 – Prodaja proizvode



INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - opiše direktno in indirektno prodajo, - našteje lastnosti proizvoda, ki pripomorejo k uspešni prodaji, - oceni pomen zaščitnega znaka in blagovne znamke, - razume pomen zagotavljanja kakovosti storitev, - pozna pravice kupcev in uporabnikov storitev, - pozna pravila poštenega poslovanja, 	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - izbere način prodaje glede na lastnosti proizvodov, - izbere primerne prodajne poti, - določi prodajno ceno proizvoda, - sodeluje pri promociji in oglaševanju, - ravna v skladu z zakonodajo varstva potrošnikov, - pri promociji, oglaševanju, prodaji proizvoda, izdelka ali storitve je pošten do kupcev in strank,

KOPP4 – Izdela kalkulacijo in pripravi osnovni načrt s pomočjo IKT

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - razume namen načrtovanja v organizaciji, - pozna pomen dobre organiziranosti, - našteje in opiše prvine poslovnega procesa (delovna sredstva, predmeti dela, delo, storitve), - pozna prihodke in odhodke, - našteje in razlikuje stalne in spremenljive stroške, - pozna pojem amortizacije, - pojasni lastno ceno, 	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> - izbere delovna sredstva in predmete dela gospodarstva oziroma obrata, - ovrednoti delo, - izračuna prihodke, odhodke (stalne, spremenljive stroške in skupne stroške), - izračuna lastno ceno, - izdela enostavni poslovni izid gospodarstva, - predstavi prodajni načrta za proizvod, izdelek oz. storitev, - izdela enostavne kalkulacije,



4. POGOJI ZA VKLJUČITEV V MODUL

Modul nima posebnih pogojev.

5. OBLIKE VZGOJNO IZOBRAŽEVALNEGA DELA

- pouk teorije,
- vaje,
- demonstracije,
- delo v skupini,
- praktično izobraževanje (v šoli, v podjetju),

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 živilstva in biotehnike, 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.