



---

## KATALOG ZNANJA

### 1. IME MODULA: PODJETNIŠTVO IN TRŽENJE (PT)

### 2. USMERJEVALNI CILJI MODULA:

Dijak bo zmožen:

- razvijati podjetniške lastnosti in delovati podjetno,
- ugotoviti in analizirati potrebe kupcev,
- načrtovanja in organiziranja dejavnosti,
- trženja izdelkov oz. storitev,
- voditi evidence in dokumentacijo,
- komuniciranja v poslovnem okolju in reševanja problemov,
- ustvarjalno razmišljati,
- razvijati strokovno in poklicno odgovornost ter organizacijsko kulturo na delovnem mestu,
- etičnega ravnanja v poslovnem okolju,
- povezati teoretična in praktična znanja,
- izdelati in predstaviti poslovni načrt,
- 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	Načrtuje poslovno dejavnost	x		
KOPP3	Prodaja izdelke in storitve		x	
KOPP4	Izdela kalkulacijo in pripravi preprost poslovni načrt	x		

KOPP1 – Deluje podjetno

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

KOPP2 - Načrtuje poslovno dejavnost

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<ul style="list-style-type: none"> <li>- našteje posamezne pravne ureditve poslovnih subjektov</li> <li>- opiše oblike gospodarskega delovanja in razliko med pravnimi in fizičnimi osebami</li> <li>- pojasni vlogo in pomen združevanja poslovnih subjektov (zadruga ali GZ ...)</li> <li>- seznanen se s smernicami razvoja EU</li> <li>- razume pojem trga</li> <li>- razume namen načrtovanja v organizaciji</li> <li>- pozna pomen dobre organiziranosti</li> <li>- razume pomen ugotavljanja potreb kupcev</li> <li>- zna definirati in preučevati konkurenco</li> <li>- spozna različne načine pridobivanja informacij na trgu</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>- sodeluje pri izboru primerne pravne oblike podjetja za svojo gospodarsko dejavnost</li> <li>- seznanen se z delovanjem različnih gospodarskih združenj</li> <li>- sodeluje pri pripravi anketnega vprašalnika,</li> <li>- anketira potencialne kupce ali pridobi podatke o tržnem segmentu z opazovanjem</li> <li>- razume pripravljeno poročilo o tržni analizi</li> <li>- načrtuje poslovno dejavnost</li> </ul>



KOPP3 – Prodaja izdelke in storitve

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"><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 in storitev</li><li>- pozna pravice kupcev in uporabnikov storitev</li><li>- pozna pravila etičnega ravnanja</li></ul>	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- izbere način prodaje glede na lastnosti proizvodov in storitev</li><li>- izbere primerne prodajne poti</li><li>- zna ponuditi izdelke in storitve</li><li>- določi prodajno ceno proizvoda in izdelka oziroma storitve</li><li>- izdelava preprost promocijski material</li><li>- ravna v skladu z zakonodajo varstva potrošnikov</li><li>- izdelava seznam pravil etičnega ravnanja</li></ul>

KOPP4 – Izdela kalkulacijo in preprost poslovni načrt

INFORMATIVNI CILJI	FORMATIVNI CILJI
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- našteje in opiše prvine poslovnega procesa (delovna sredstva, predmeti dela, delo, storitve)</li><li>- pozna prihodke in odhodke</li><li>- pozna vrste stroškov</li><li>- pozna pojem amortizacije</li><li>- pojasni lastno ceno</li><li>- pozna pomen poslovnega načrta</li></ul>	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- izbere delovna sredstva in predmete dela gospodarstva oziroma obrata</li><li>- ovrednoti delo</li><li>- izračuna prihodke, odhodke (stalne, spremenljive stroške in skupne stroške)</li><li>- izračuna lastno ceno</li><li>- izdelava enostavni poslovni izid gospodarstva</li><li>- izdelava enostavne kalkulacije</li><li>- izdelava preprost poslovni načrt in ga predstavi</li></ul>



---

#### **4. POGOJI ZA VKLJUČITEV IN DOKONČANJE MODULA**

Modul nima posebnih pogojev.

#### **5. OBLIKE VZGOJNO IZOBRAŽEVALNEGA DELA:**

- pouk teorije,
- vaje,
- aktivne oblike učenja (igre vlog, intervjuji, diskusije ...),
- projektno delo.

#### **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.