

# **KATALOG ZNANJA**

Izobraževalni program: **FOTOGRAFSKI TEHNIK**

## **Ime modula**

Ime modula: **PODJETNIŠTVO IN TRŽENJE**

## **Usmerjevalni cilji**

Pri modulu dijak:

- razvija podjetniške lastnosti in pozitivna moralno etična načela,
- spozna lastnosti podjetnih oseb in razvija podjetniško mišljenje,
- spozna pojem podjetja, vrsto podjetij in pravno ureditev podjetij,
- spozna sredstva podjetja in obveznosti do virov sredstev podjetja,
- pridobiva osnovna znanja s področja podjetništva,
- razvija pozitivno samopodobo,
- razvija sposobnost za skupinsko in timsko delo,
- razvija ustvarjalno mišljenje,
- spozna pomen trženja in razvija marketinško razmišljanje,
- spozna proces razvoja novega izdelka in življenjski cikel izdelka,
- seznanen se s tržnim komuniciranjem in se nauči izbrati ustrezno orodje tržnega komuniciranja glede na cilj,
- razvija samozavest in sposobnost komuniciranja v poslovnem svetu,
- izdelava preprost poslovni načrt in ga predstavi,
- razvija sposobnost javnega nastopanja in komuniciranja,
- spozna možnosti samozaposlovanja.

## Poklicne kompetence

OZNAKA	PODJETNIŠTVO IN TRŽENJE	NIVO OSVAJANJA KOMPETENCE		
		OSNOVNI NIVO	RUTINSKI NIVO	NAPREDNI NIVO
<i>POKLICNE KOMPETENCE</i>				
PT1	Dijak deluje podjetno.		x	
PT2	Načrtuje poslovno dejavnost.		x	
PT3	Trži izdelke in storitve.		x	
PT4	Izdela kalkulacijo in spremlja finančno poslovanje.		x	
PT5	Izdela in predstavi poslovni načrt.		x	

## Operativni cilji

### PT1 – Dijak deluje podjetno.

Informativni cilj	Formativni cilji
Dijak:	Dijak:
<ul style="list-style-type: none"><li>- razume pomen, vlogo, prednosti in tveganja podjetništva;</li><li>- pozna dejavnike, ki vplivajo na podjetniško kariero;</li><li>- razume pomen poslovne odličnosti;</li><li>- pozna metode oblikovanja in iskanja idej;</li><li>- pozna kriterije preverjanja in vrednotenja idej.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- opiše lastnosti, spretnosti in vedenje podjetnika;</li><li>- določi podjetnostne lastnosti;</li><li>- oblikuje poslovne ideje;</li><li>- oblikuje kriterije za preverjanje ideje;</li><li>- izvede vajo iz pridobivanja novih idej z različnimi metodami in jih vrednoti;</li><li>- oceni svoje osebne prednosti in pomanjkljivosti za svojo podjetniško kariero;</li><li>- opravi intervju z uspešnim podjetnikom v lokalnem okolju;</li><li>- razvija ustvarjalnost;</li><li>- odkriva pomen dela v skupini in vloge, ki jih imajo člani skupine;</li><li>- razvija spretnosti komuniciranja in doseganja konsenza v skupini.</li></ul>

**PT2 - Načrtuje poslovno dejavnost.**

<b>Informativni cilj</b>	<b>Formativni cilji</b>
Dijak:	Dijak:
<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 pomen in sestavine prodajne pogodbe;</li><li>- pozna potrebno opremo in prostor.</li></ul>	<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><li>- upošteva in se zaveda odgovornosti in obveznosti pri prodajnih pogodbah.</li></ul>

**PT3 – Trži izdelke in storitve.**

Informativni cilj	Formativni cilji
Dijak:	Dijak:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- razume pojem trga;</li> <li>- razume pojme potreba, dobrina, ponudba in povpraševanje;</li> <li>- razume pomen ugotavljanja potreb kupcev;</li> <li>- razume pomen segmentacije trga;</li> <li>- zna definirati in preučevati konkurenco;</li> <li>- pozna elemente trženjskega spleta;</li> <li>- pozna proces nakupnega odločanja;</li> <li>- pozna različne načine pridobivanja informacij na trgu;</li> <li>- pozna in našteje lastnosti proizvodov, izdelka in storitve, ki pripomorejo k uspešni prodaji;</li> <li>- pozna posebnosti pri trženju storitev;</li> <li>- pozna faze življenjskega cikla izdelka oz. storitve;</li> <li>- pozna pomen zaščitnega znaka in blagovne znamke;</li> <li>- razume pomen zagotavljanja kakovosti;</li> <li>- pozna pravice kupcev in uporabnikov storitev;</li> <li>- pozna pravila zakonitega in etičnega ravnanja.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pripravi preprosto raziskavo trga z izbiro različnih metod (opazovanje, anketni vprašalnik ...);</li> <li>- anketira potencialne kupce ali pridobi podatke o tržnem segmentu z opazovanjem;</li> <li>- izdelava enostavno tržno analizo;</li> <li>- opiše vrste prodaje;</li> <li>- izbere primerne prodajne poti;</li> <li>- določi lastnosti izdelka ali storitve za uspešno prodajo;</li> <li>- oceni pomen poprodajnih aktivnosti;</li> <li>- izdelava promocijski material;</li> <li>- izbere primeren način trženja glede na življenjsko fazo izdelka;</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>

**PT4 – Izdela kalkulacijo in spremlja finančno poslovanje.**

<b>Informativni cilj</b>	<b>Formativni cilji</b>
Dijak:	Dijak:
<ul style="list-style-type: none"><li>- zna naštetiti in opisati prvine poslovnega procesa (delovna sredstva, predmeti dela, delo, storitve);</li><li>- pozna prihodke, odhodke in denarni tok;</li><li>- loči vrste stroškov;</li><li>- razlikuje lastno in prodajno ceno;</li><li>- pozna blagajniško poslovanje;</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>- pojasni značilnosti prvin poslovnega procesa;</li><li>- presodi potrebna sredstva za začetek poslovanja (materialna in finančna);</li><li>- oceni stroške poslovanja;</li><li>- razloži vpliv stroškov poslovanja na lastno ceno;</li><li>- izračuna lastno ceno in prodajno ceno;</li><li>- izdela enostavni poslovni izid in denarni tok;</li><li>- izdela enostavne kalkulacije.</li></ul>

**PT5 – Izdela in predstavi poslovni načrt.**

<b>Informativni cilj</b>	<b>Formativni cilji</b>
Dijak:	Dijak:
<ul style="list-style-type: none"><li>- razume pomen poslovnega načrta, zakaj ga sestavljamo in komu je namenjen;</li><li>- pozna sestavine poslovnega načrta;</li><li>- zaveda se možnih tveganj;</li><li>- zna predstaviti poslovni načrt.</li></ul>	<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, argumetiranja in prepričevanja.</li></ul>