



## KATALOG ZNANJA

### 1. Ime modula: POSLOVANJE IN ORGANIZACIJA

### 2. Usmerjevalni cilji:

Dijak:

- Razvija podjetniške lastnosti in deluje podjetno
- Sodeluje pri raziskavi trga in ugotovi potrebe na trgu
- Učinkovito in privlačno predstavi poslovno zamisel
- Pozna in uporablja različne vrste in načine komunikacije pri reševanju problemov, organizaciji dela in izvajanju posameznih nalog
- Razume pomen odnosov z vsemi udeleženci poslovnega procesa
- Razvija ustvarjalno mišljenje in sposobnost kreativnega načina reševanja problemov
- Pozna različne vrste in način delovanja podjetij
- Pozna različne načine vodenja in upravljanja podjetij
- Razume pomen poslovnega načrta v podjetniškem procesu
- Sestavi poslovni načrt s standardnimi sestavinami
- Prepozna različne vrste stroškov in njihov vpliv na poslovanje podjetja.
- Izdela enostavno kalkulacijo za izdelek oz. storitev in sestavi posamezne bilance
- Pozna različne vrste in načine trženja izdelkov oz. storitev
- Pozna različne vrste in načine promocije izdelkov oz. storitev
- Načrtuje in organizira dejavnost
- Vodi evidence in dokumentacijo
- Razvija strokovno in poklicno odgovornost ter organizacijsko kulturo na delovnem mestu
- Zagotavlja kakovost lastnega dela, storitve in izdelkov.
- Raziskuje primere iz prakse v lokalnem okolju
- Razvija spretnost projektne in timskega dela

### 3. Poklicne kompetence:

- pozna pomen podjetništva v sodobnem gospodarstvu
- pozna načine vodenja in upravljanja podjetja
- pozna principe in oblike trženja
- pozna in spremlja dejavnike poslovnega procesa

### 4. Operativni cilji:

Informativni cilji	Formativni cilji
Dijak: <ul style="list-style-type: none"><li>• razume pojem in pomen podjetniškega obnašanja,</li><li>• opiše lastnosti, spretnosti in vedenje podjetnika,</li></ul>	Dijak: <ul style="list-style-type: none"><li>• razvija podjetne lastnosti,</li><li>• razvija in oblikuje poslovne ideje,</li></ul>



- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• pozna metode oblikovanja in iskanja poslovnih idej,</li> <li>• spozna različne načine pridobivanja informacij o tržišču,</li> <li>• razume pomen raziskave trga in ugotavljanja potreb kupcev</li> <li>• zna definirati in preučevati konkurenco,</li> <li>• pozna različne vrste komunikacije</li> <li>• pozna poslovno korespondenco</li> <li>• razume pomen timskega dela</li> <li>• pozna različne vrste in načine organiziranosti podjetij</li> <li>• našteje posamezne pravne ureditve poslovnih subjektov,</li> <li>• opiše oblike gospodarskega delovanja in razliko med pravnimi in fizičnimi osebami,</li> <li>• pozna pogoje in formalnosti za opravljanje del in splošne obveznosti, ki jih imajo podjetniki</li> <li>• pozna osnovno delitev dela v podjetju</li> <li>• spozna določanje interesov in delovanja podjetja</li> <li>• razume določanje strategije podjetja</li> <li>• pozna osnovo kulture in etike poslovanja</li> <li>• razume obveznosti po pogodbi o sklepanju poslov</li> <li>• pozna sistem urejenosti podjetja</li> <li>• pozna poslovno in finančno vodenje podjetja</li> <li>• pozna različne oblike pridobivanja finančnih sredstev</li> <li>• pozna podjetniški proces od ideje do ustanovitve podjetja</li> <li>• razume pomen poslovnega načrta v podjetniškem procesu</li> <li>• pozna standardne sestavine poslovnega načrta</li> <li>• pozna možne vire za začetek posla</li> <li>• razume pomen in vlogo managementa</li> <li>• pozna pravila učinkovite in privlačne predstavitve poslovne zamisli</li> <li>• razume pojem trga in trženja</li> <li>• opiše direktno in indirektno prodajo,</li> <li>• pozna primerne tehnike zbiranja podatkov in informacij</li> <li>• našteje lastnosti proizvodov, izdelka in storitve, ki pripomorejo k uspešni prodaji,</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• oceni potrebe in želje kupcev v lokalnem okolju</li> <li>• opravi enostavno analizo trga za izbran izdelek oz. storitev</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>• v svojem okolju poišče in razvrsti konkurenčna podjetja za izbran izdelek oz. storitev</li> <li>• opravi intervju z uspešnim podjetnikom v lokalnem okolju</li> <li>• uporablja različne načine komunikacije</li> <li>• uporablja različne vrste in načine poslovne korespondence</li> <li>• zna delovati in koordinirati delo v timu</li> <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>• seznaneni se z delovanjem različnih gospodarskih združenj,</li> <li>• izbere delovna sredstva in predmete dela gospodarstva oziroma obrata,</li> <li>• opredeli podjetje in politiko podjetja</li> <li>• zna določiti pogoje ustanavljanja in vodenja podjetij, opredeli smotre, cilje in merila uspešnosti in vodenje evidenc podjetja</li> <li>• opredeli upravljalce, poslovodnike in izvajalce</li> <li>• opredeli podjetje kot organizacijski sistem</li> <li>• izdela interesne povezave in razmerja v podjetju</li> <li>• določi poslanstvo podjetja, izdela strategijo podjetja</li> <li>• razvija izdelke, storitve in programe</li> <li>• opredeli kulturo in okolje podjetja ter etiko v podjetju</li> <li>• izdela razne podjetniške pogodbe, določa obveznosti po pogodbah in rešuje zaplete in nepravilnosti po pogodbah</li> <li>• zna oceniti, kaj je potrebno za uspešno uresničenje poslovne ideje</li> </ul> |
|--|--|



- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• oceni pomen zaščitnega znaka in blagovne znamke,</li> <li>• pozna princip delovanja ponudbe in povpraševanja ter njune zakonitosti</li> <li>• razume pomen ponudbe in povpraševanja ter njun vpliv na tržno ravnotežje</li> <li>• spozna in pomen tržnega mehanizme</li> <li>• razume pomen in vlogo mednarodne trgovine</li> <li>• razume pomen zagotavljanja kakovosti storitev,</li> <li>• pozna pravice kupcev in uporabnikov storitev,</li> <li>• pozna pravila poštenega poslovanja</li> <li>• si pridobi znanje o vseh elementih spleta trženja za poslovno zamisel</li> <br/> <li>• pozna temeljne finančne projekcije, tveganje poslovanja</li> <li>• pozna prihodke in odhodke,</li> <li>• našteje in razlikuje stalne in spremenljive stroške,</li> <li>• pozna pojem amortizacije,</li> <li>• pojasni lastno ceno,</li> <li>• zna definirati prodajno ceno</li> <li>• razume pojem stroškov, stroškovnih nosilcev in stroškovnih mest</li> <li>• pozna posamezne vrste stroškov</li> <li>• razume vlogo in pomen posameznih stroškov v finančnih izkazih podjetja</li> <li>• pozna njihov vpliv na poslovanje podjetja (prihodki in odhodki)</li> <li>• razume pomen mejnih stroškov pri investicijski politiki podjetja</li> <li>• pozna osnove davčnega poslovanja</li> <li>• pozna finančne in računovodske bilance</li> <li>• pozna finančne instrumente, ki se uporabljajo pri trgovanju</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• preveri potek podjetniškega procesa ob primeru podjetnikov v okolju</li> <li>• zna preveriti različne poslovne ideje, jih razvije in izbere najprimernejšo kot predmet poslovnega načrta</li> <li>• določi tehnike zbiranja potrebnih informacij</li> <li>• zna sestaviti poslovni načrt</li> <li>• opredeli izbrani proizvod/storitev kot predmet poslovnega načrta, njegove bistvene lastnosti in možne diferenciacije proizvoda/storitev ali nastopa na trgu</li> <li>• zazna dileme o potrebnih prostorih, izbiri lokacije, načrtovanju fiksnega kapitala, obratnih sredstev, logistike, človeških virov in jim zna poiskati rešitve</li> <li>• določi primerno obliko vodenja podjetja in nagrajevanja zaposlenih</li> <li>• predstavi zamisel iz poslovnega načrta</li> <li>• identificira ciljni trg za izbrani izdelek/storitev in zbere dostopne podatke o predvidenem trgu</li> <li>• določi možne tržne poti</li> <li>• sestavi vzorčna promocijska gradiva</li> <li>• oceni potrebe in želje kupcev v lokalnem trgu</li> <li>• v svojem okolju poišče ponudnike, ki te potrebe kupcev upoštevajo in zadovoljujejo</li> <li>• pojasni vlogo in pomen tržnega mehanizma</li> <li>• oceni tržno ravnotežje za posamezno panogo oz. izdelek</li> <li>• zna spremljati dogajanje na mednarodnih trgih (glede na področje, panoge ali izdelke)</li> <li>• analizira vpliv preteklih (posameznih) dejavnikov na mednarodno trgovino</li> <li>• oceni možne vplive današnjih dejavnikov na mednarodno trgovino</li> <li>• ovrednoti potrebne materialne in finančne vire za začetek različnih vrst proizvodnje/poslov</li> <li>• ovrednoti različne stroškovne kategorije</li> <li>• razlikuje celotne in povprečne stroške</li> <li>• izračuna prihodke, odhodke (stalne, spremenljive stroške in skupne stroške),</li> <li>• izračuna lastno ceno,</li> <li>• oblikuje prodajno ceno izdelka/storitve</li> </ul> |
|---|---|



- izdelava enostavne kalkulacije,
- izračuna prag pokritja
- izdelava enostavni poslovni izid (dobiček/izguba),
- oceni enostavno bilanco stanja/uspeha in denarni tok
- predstavi prodajni načrta za proizvod, izdelek oz. storitev,
- uporablja postopke pri uporabi čekov, menic, zadolžnic, kreditnih kartic in drugih sredstev ali načine plačila
- izračuna temeljne kazalnike uspešnosti poslovanja podjetja