



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">• razume pojem in pomen podjetniškega obnašanja,• opiše lastnosti, spretnosti in vedenje podjetnika,	Dijak: <ul style="list-style-type: none">• razvija podjetne lastnosti,• razvija in oblikuje poslovne ideje,• oceni potrebe in želje kupcev v lokalnem okolju



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



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



- | | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">• izdelava enostavnih poslovnih izidov (dobiček/izguba),• oceni enostavno bilanco stanja/uspeha in denarni tok• predstavi prodajni načrt 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 |
|--|---|