

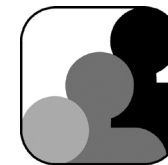
## KATALOG ZNANJA

### **1. IME MODULA: Podjetništvo in trženje**

### **2. USMERJEVALNI CILJI MODULA:**

Pri modulu dijak:

- spoznava namen in naloge gospodarstva,
- razvija podjetniški način razmišljanja,
- razvija odgovornost, samoiniciativnost, samozavest, pozitivno samopodobo in pozitivna moralno etična načela,
- spoznava delovanje trga, pojem in vrsto podjetij ter njihovo pravno ureditev,
- spoznava vrste stroškov in njihov vpliv na uspešnost podjetja,
- spoznava sredstva (premoženje) podjetja in obveznosti do virov sredstev podjetja,
- izdelava predračun in predstavitev blagovne znamke,
- izračuna lastno ceno izdelka ali storitve,
- spoznava promoviranje izdelkov,
- spoznava pomen in strategijo trženja,
- preučuje želje in potrebe kupcev,
- uporablja informacijsko komunikacijsko tehnologijo,



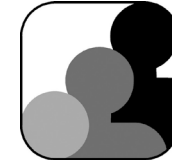
- spoznava in uporablja vrste tržnega komuniciranja glede na cilj,
- razvija sposobnost za skupinsko in timsko delo,
- spoznava učinkovito komunikacijo za uspešnejši in racionalnejši potek poslovnega procesa,
- spoznava možnosti reševanja konfliktnih situacij,
- razvija sposobnost javnega nastopanja in komuniciranja,
- spoznava možnosti samozaposlovanja,
- razvija občutek za vrednotenje svojega dela,
- razvija občutek za vrednotenje lepega.,
- pridobiva temeljna znanja, spretnosti in navade za učinkovito in uspešno uporabo sodobne informacijsko komunikacijske tehnologije za zadovoljevanje osebnih potreb in potreb informacijske družbe.

### **3. INTEGRACIJA CILJEV INFORMACIJSKO KOMUNIKACIJSKE TEHNOLOGIJE (IKT)**

*Integracija ciljev IKT v strokovne module mora biti izpeljana tako, da nastane nova dopolnjena in zaključena celota. To pomeni, da se morajo cilji IKT smiselno nadgrajevati in dopolnjevati s cilji strokovnih modulov. Zato je nujno, da učitelj strokovnih modulov pri integraciji skupaj z učiteljem IKT sodeluje pri načrtovanju in izvajanju integriranih vsebinskih sklopov. Integrirane vsebinske sklope morata učitelja načrtovati in izvajati timsko, enako velja tudi za proces vrednotenja in ocenjevanja doseženega znanja. Oba učitelja morata pri integraciji upoštevati vse cilje, ki so zapisani v vseh katalogih znanj, in jih operacionalizirati tako, da se cilji in načrtovane dejavnosti smiselno dopolnjujejo.*

V modul se integrirajo naslednji sklopi iz informacijsko komunikacijske tehnologije:

- Slikovna predstavitev informacij



#### 4. POKLICNE KOMPETENCE

	<b>PODJETNIŠTVO IN TRŽENJE</b>
<i>POKLICNE KOMPETENCE</i>	
PTR1	Razvija podjetniško razmišljanje, lastnosti, spretnosti in možnosti samozaposlovanja.
PTR2	Pozna razvoj izdelka, promoviranje in trženje ter uporablja ustrezna računalniška orodja.
PTR3	Spoznava učinkovite komunikacije, reševanje konfliktnih situacij, javno nastopanje in timsko delo.



## 5. OPERATIVNI CILJI

### PIT1 – Razvija podjetniško razmišljanje, lastnosti, spretnosti in možnosti samozaposlovanja.

Informativni cilj	Formativni cilji
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- razume pojme: potrebe, dobrine, naloge gospodarstva,</li><li>- loči in zna naštetih različne vrste potreb in dobrin,</li><li>- definira ponudbo in povpraševanje,</li><li>- razume delovanje trga,</li><li>- pozna vrste podjetij in pravno ureditev podjetij,</li><li>- razume pomen odgovornosti z vidika vloženega kapitala in osebnega premoženja,</li><li>- pozna postopke ustanavljanja podjetja,</li><li>- pozna prvine poslovnega procesa, delovna sredstva, predmete dela, delo in storitve, njihove značilnosti in zna razložiti razliko med njimi,</li><li>- zna definirati različne vrste stroškov,</li><li>- zna opredeliti lastno ceno izdelka ali storitve,</li><li>- pozna različne načine oblikovanja prodajnih cen,</li><li>- zna definirati sredstva in vire sredstev podjetja ter obveznosti do sredstev,</li><li>- pozna lastnosti podjetnih oseb in opredeliti potrebna znanja, ki jih mora pridobiti podjetnik,</li><li>- pozna organizacijo dela v podjetju in načine vodenja,</li><li>- zna definirati poslovni načrt podjetnika, spozna možnosti iskanja podjetniških idej in izboljšav,</li><li>- pozna ugotavljanje koristi potrošnikov in njihovih potreb.</li></ul>	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- razvija čut za gospodarno ravnanje z dobrinami,</li><li>- analizira delovanje trga in vpliv ponudbe ter povpraševanja na delovanje trga,</li><li>- izračuna lastno ceno izdelka ali storitve s pomočjo različnih metod kalkulacij,</li><li>- izbere ustrezno oblikovanje prodajnih cen glede na izbran način,</li><li>- analizira vpliv stroškov na lastno ceno (ekonomija obsega),</li><li>- analizira poslovno etiko in moralo,</li><li>- oceni sebe in svoje lastnosti,</li><li>- razvija podjetniško mišljenje,</li><li>- načrtuje svoje delo in čas,</li><li>- načrtuje delovni proces,</li><li>- pripravi poslovni načrt,</li><li>- uporabi različne metode pridobivanja novih idej,</li><li>- izbere člane tima in jim dodeli različne naloge,</li><li>- sodeluje v timu.</li></ul>



**PIT2 – Pozna razvoj izdelka, promoviranje in trženje ter uporablja ustrezna računalniška orodja.**

Informativni cilj	Formativni cilji
<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pozna razvoj in zgodovino trženja,</li> <li>- zna definirati cilje trženja,</li> <li>- pozna posebna področja trženja in trženjski splet,</li> <li>- zna definirati faze razvoja novega izdelka ali storitve in življenjski cikel izdelka,</li> <li>- pozna pomen blagovne znamke,</li> <li>- spozna načela etike in komuniciranja,</li> <li>- zna definirati pomen intelektualne lastnine in avtorskih pravic,</li> <li>- zna definirati motive, ki vodijo kupca, da se odloči o nakupu,</li> <li>- zna definirati pomen in obvladovanje kakovosti izdelka ali storitve,</li> <li>- razlikuje med prodajnim in tržnim konceptom poslovanja,</li> <li>- zna razložiti cilje oglaševanja,</li> <li>- zna primerjati lastnosti sodobnih medijev,</li> <li>- zna razložiti vlogo odnosov z javnostjo pri trženju,</li> <li>- zna opredeliti zadovoljstvo kupcev,</li> <li>- zna uporabljati ustrezna računalniška orodja pri trženju in elektronskem trženju.</li> </ul>	<p>Dijak:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- analizira trg in procese nakupnega odločanja,</li> <li>- izbere ustrezen način trženja glede na fazo življenjskega cikla izdelka in storitve,</li> <li>- analizira poslovno etiko in moralo pri trženju,</li> <li>- na primerih ugotavlja, kaj sodi v zaščito avtorskih pravic in intelektualne lastnine,</li> <li>- uporablja orodja tržnega komuniciranja,</li> <li>- uporablja načine prodaje,</li> <li>- načrtuje vlogo medijev pri trženju,</li> <li>- predstavi poslovno zamisel ali načrt trženja,</li> <li>- razvija samozavest in pozitivno naravnost,</li> <li>- izdelava oglaševalsko geslo glede na izbrane ciljne kupce,</li> <li>- preizkusi se v pogajanju in svoje zamisli preverja,</li> <li>- izdelava predračun in predstavitev blagovne znamke,</li> <li>- izdelava kalkulacijo materiala in dela,</li> <li>- promovira blagovno znamko,</li> <li>- izbere primerno ime za podjetje,</li> <li>- izdelava intervju s kupcem o zadovoljstvu po nakupu,</li> <li>- izdelava elektronsko trženje,</li> <li>- uporablja IKT pri trženju,</li> <li>- tvori in ureja slikovni material, namenjen učenju, za izdelavo in reševanje nalog,</li> <li>- v različnih medijih poišče, ovrednoti in shrani slike,</li> <li>- razvija občutek za vrednotenje svojega dela,</li> <li>- razvija občutek za vrednotenje lepega.</li> </ul>



**PIT3 – Spoznava učinkovite komunikacije, reševanje konfliktnih situacij, javno nastopanje in timsko delo.**

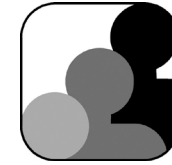
Dijak:

- zna opredeliti pojem osebnosti, dednosti, okolja, opisati vplive okolja ter zna presoditi pomen okolja za razvoj posameznika,
- zna komunicirati - besedno in nebesedno,
- zna opredeliti in razložiti različne vire v učinkoviti komunikaciji,
- zna opredeliti tehnike poslušanja,
- zna voditi poslovne pogovore in sestanke,
- zna organizirati javne nastope in razne predstavitve,
- zna narediti primerjavo med timskim, individualnim in skupinskim delom,
- zna opredeliti in analizirati sogovornika,
- zna razvijati poklicno identiteto in poklicno etiko,
- zna nastopati v javnosti in komunicirati,
- zna uporabljati splet, urejevalnike besedil, elektronsko pošto.

Dijak:

- opredeli pojem osebnosti: razloži in utemelji celovitost in individualnost,
- oceni vpliv dednosti na posamezne lastnosti,
- analizira komunikacijski proces z vidika skladnosti / neskladnosti besednega in nebesednega sporočila,
- analizira situacijo, v kateri je komunikacija med udeleženci skromna, ter situacijo, v kateri je komunikacija med udeleženci bogata,
- aktivno posluša sogovornika, analizira dialog ter identificira vrste potrditev, ki sta jih izmenjala sogovornika,
- komunicira v organizaciji,
- vodi poslovni razgovor,
- organizira timsko delo,
- prepozna poklicne in osebnostne lastnosti zaposlenih,
- uporablja IKT pri komuniciranju,
- izbira ustrezno orodje tržnega komuniciranja,
- uporablja orodja tržnega komuniciranja v praksi.

SREDNJE POKLICNO IZOBRAŽEVANJE  
IZDELOVALEC OBLAČIL



**Evropski  
Socialni  
Sklad**