

KATALOG ZNANJA

1. IME PREDMETA

PODJETNIŠTVO

2. SPLOŠNI CILJI PREDMETA

Splošni cilji predmeta so:

- razviti lastno podjetniško miselnost;
- oblikovati in izvajati poslovne načrte;
- razviti čut za delovno in strokovno odgovornost;
- razviti zavesti o pomenu podjetništva in sposobnosti za presojo poslovnih priložnosti;
- presoditi poslovanje podjetij;
- uporabiti strategije trženja in trženjskega komuniciranja izdelkov in storitev;
- razviti sposobnost za ustanavljanje in vodenje podjetja.

Specifično strokovno usmerjeni cilji so:

- iskati nove poslovne priložnosti;
- razviti podjetniške ideje z uporabo različnih tehnik;
- prepoznati pogoje za ustanovitev podjetja;
- izdelati poslovni načrt in preučiti možnosti izvedbe;
- poznati sistem podpornega okolja podjetništva;
- upoštevati temeljno zakonodajo na področju poslovanja podjetij;
- načrtovati poslovanje podjetja na podjetniškem nivoju;
- uporabiti strategije trženja in trženjskega komuniciranja izdelkov in storitev;
- načrtovati, analizirati in sodelovati pri poslovanju podjetja in v poslovnih procesih.

3. PREDMETNO SPECIFIČNE KOMPETENCE

Pri predmetu si študenti poleg generičnih pridobijo naslednje kompetence:

- prepoznavanje podjetniškega delovanja in spodbujanje podjetniškega razmišljanja;
- pripravljanje poslovnega načrta:
 - s prepoznavanjem podpornega okolja podjetništva;
 - z uporabo temeljne zakonodaje na področju poslovanja podjetij;
 - z načrtovanjem poslovanja podjetja na podjetniškem nivoju in s sodelovanjem v poslovnih procesih;
 - s poznavanjem strategije trženja in trženjskega komuniciranja izdelkov in storitev;
- predstavljanje poslovnega načrta in njegova argumentacija.

4. OPERATIVNI CILJI

| INFORMATIVNI CILJI | FORMATIVNI CILJI |
|--|---|
| Študent: | Študent: |
| 1. Prepoznavanje podjetniškega delovanja in spodbujanje podjetniškega razmišljanja: | |
| <ul style="list-style-type: none">• opredeli osnove podjetništva in podjetniške miselnosti;• našteje in opiše pravne oblike podjetij; | <ul style="list-style-type: none">• ustvarja in ocenjuje podjetniške ideje;• izbere ustrezno pravno obliko podjetja;• oceni lastne podjetniške lastnosti; |

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • opiše ključne lastnosti podjetnika; • opredeli načine iskanja podjetniških idej; • opredeli podjetniške priložnosti; • opiše pomen posameznega proaktivnega ravnanja v okolju. | <ul style="list-style-type: none"> • analizira, vrednoti in izbere ustrezn način iskanja podjetniške ideje; • za realizacijo podjetniške ideje opredeli podjetniško ekipo; • izbere podjetniško priložnost; • razvija zavest o pomenu proaktivnega delovanja v kateremkoli podjetniškem okolju. |
| 2. Pripravljanje poslovnega načrta: | |
| <ul style="list-style-type: none"> • opredeli poslovno načrtovanje; • definira sestavine poslovnega načrta: <ul style="list-style-type: none"> – opredeliti poslanstvo, vizijo in strategijo podjetja, – opiše poslovni proces in poslovne funkcije, – opredeli elemente analize trga, – opredeli pomen in vsebino trženja, – zamisli si trženjsko komuniciranje, – navede kritična tveganja in probleme, – pozna pomen in vlogo priprave terminskega načrta; • pojasni poslovne odločitve in utemelji odgovornosti. | <ul style="list-style-type: none"> • načrtuje aktivnosti za izdelavo poslovnega načrta; • izdelava poslovni načrt: <ul style="list-style-type: none"> – zapiše poslanstvo, vizijo in strategijo podjetja, – izdelava model poslovnega procesa in poslovnih funkcij, – analizira trg, kupce in konkurenco, – predstavi izdelek/storitev, – izdelava kalkulacijo cene, – izdelava načrt stroškov in prihodkov, – predstavi distribucijo izdelka/storitve, – določi tržne cilje in pripravi strategijo trženja izdelkov/storitev, – pripravi in izračuna kazalnike uspešnosti poslovanja, – opredeli kritična tveganja in probleme, – izdelava terminski načrt; • ovrednoti izvedljivost poslovne priložnosti. |
| 3. Predstavljanje poslovnega načrta in njegova argumentacija: | |
| <ul style="list-style-type: none"> • opredeli ciljne skupine za predstavitev poslovnega načrta; • pojasni pomen dobre predstavitve poslovnega načrta. | <ul style="list-style-type: none"> • predstavi poslovni načrt; • argumentira sestavine poslovnega načrta. |

5. OBVEZNOSTI ŠTUDENTOV IN POSEBNOSTI V IZVEDBI

Število kontaktnih ur: 84 (48 ur predavanj, 36 ur seminarских vaj).

Število ur samostojnega dela študenta: 66 (študij literature, reševanje nalog, samostojni pisni izdelki, predstavitve).