**KATALOG ZNANJA**

**1. Ime modula: POSLOVANJE TRGOVSKEGA PODJETJA**

**2. Usmerjevalni cilji:**

Dijak/dijakinja:

* uporablja teoretična znanja v praksi;
* uporablja najsodobnejšo pisarniško opremo in komunikacijsko tehnologijo;
* razvija motiviranost in sposobnost timskega dela, sodelovanje in reševanje

 problemov;

* uporablja veščine besedne in nebesedne komunikacije;
* deluje v skladu s pravili poslovnega bontona;
* načrtuje in organizira lastno delo;
* uvaja sodobne oblike in metode dela;
* uporablja pisno in ustno komuniciranje v slovenskem in tujem jeziku;
* obvlada medsebojno komuniciranje, razumevanje, pogajanja in timsko delo;
* pridobi znanja o organizaciji trgovskega podjetja;
* spozna pomen in strategijo trženja;
* načrtuje in izvaja prodajo in druge trženjske dejavnosti za stranke v

 podjetjih;

* uporablja in analizira temeljno računovodsko dokumentacijo

 podjetjih;

* uporablja ustrezno metodo za reševanje problemov s področja

 sklepnega, razdelilnega, procentnega računa in trgovinske kalkulacije;

* pridobi splošna informacijska znanja, spretnosti in navade za učinkovito in

 uspešno uporabo sodobne informacijske tehnologije in različnih

 programskih orodjih.

**3. Vsebinski sklopi:**

1. Poslovno računstvo

2. Poslovanje trgovskega podjetja

3. Informacijska, komunikacijska tehnologija

**1.** **Vsebinski sklop: Poslovno računstvo**

Poklicne kompetence

|  |  |
| --- | --- |
| OZNAKA |  |
| PR 1 | Reševanje problemov s področja sklepnega, razdelilnega in procentnega računa. |
| PR 2 | Izbiranje in uporabljanje najustreznejše metode za reševanje konkretnega računskega problema.  |

Operativni cilji

|  |  |
| --- | --- |
| **Informativni cilji** | **Formativni cilji** |
| * opiše metode za reševanje nalog

 enostavnega in sestavljenega sklepnega  računa* pojasni vsebino tečajne liste
* razlikuje med različnimi možnimi

 »ključi« za delitev delilne mase med  upravičence* opiše različne možnosti reševanja

 problemov procentnega računa  | - rešuje enostavne in sestavljene sklepne  račune- upošteva enega ali več delitvenih kriterijev  in delilno maso razdeli med upravičence- izračuna neznano postavko glede na znane  postavke procentnega računa- sestavi trgovinsko kalkulacijo z izračuni  nabavne in prodajne cene |

**2. Vsebinski sklop: Poslovanje trgovskega podjetja**

Poklicne kompetence

|  |  |
| --- | --- |
| OZNAKA |  |
| PTP 1 | Obvladovanje organizacije in poslovanja trgovskega podjetja. |
| PTP 2 | Nabavljanje, skladiščenje in prodaja blaga. |
| PTP 3 | Uporaba instrumentov trženjskega spleta. |

Operativni cilji

|  |  |
| --- | --- |
| **Informativni cilji** | **Formativni cilji** |
| * spozna organizacijo in poslovanje trg. podjetja za drobno in na debelo
* spozna trgovinsko zakonodajo
* pojasni pomen lokacije trgovskih družb
* obvlada osnove ustnega in pisnega sporazumevanja s sodelavci in poslovnimi partnerji
* pozna in utemeljuje načine in metode poslovnega komuniciranja
* analizira in vrednoti možne ovire in motnje komuniciranja
* spozna sredstva in vire sredstev podjetja
* spozna izkaz uspeha podjetja
* pozna pomen in ugotavljanje uspešnosti poslovanja
* pojasni nabavna opravila
* loči organizacijske oblike nabavne službe

 - spozna postopek skladiščenja blaga - pojasni naloge in pomen prodaje  - spozna organizacijske oblike prodaje - pozna prodajni postopek - opiše sestavine tržnega spleta - razloži politiko oblikovanja prodajnega  asortimenta* pozna načine oblikovanja cen in analizira postopek kalkulacije cene
* primerja različne nabavne in prodajne poti
* razlikuje različne oblike in metode tržnega komuniciranja
* našteje in opiše prodajo blaga po posebnih pogojih
 | - opredeli področja poslovanja  trgovske družbe- izbere primerne načine prodaje za prodajalno- izdela predlog lokacije prodajalne- izračuna in analizira posamezne kazalce  učinkovitosti poslovanja- izdela organizacijsko shemo in razloži  notranjo organiziranost trgovske družbe- opredeli in primerja med seboj možne  organizacijske oblike prodajaln- določi primerno organizacijsko obliko  trgovske družbe na debelo po določenem  kriteriju - ugotovi naloge posameznih oddelkov  trgovske družbe- načrtuje komunikacijski proces- načrtuje pripravo na komuniciranje - izbere ustrezen načina poslovnega  komuniciranja- analizira kakovost komuniciranja  posameznika ali skupine- sestavi osnovne korespondenčne izdelke nabave in prodaje- knjiži temeljne knjigovodske listine - izdela bilanco stanja in izkaz uspeha- analizira povezanost bilance stanja s konti- sestavi trgovinsko kalkulacijo z izračuni  nabavne in prodajne cene- izvede nabavni postopek - količinsko in kakovostno prevzame blago- vodi skladiščno evidenco- sestavi skladiščno dokumentacijo- vodi prodajne evidence- izdela dokumentacijo pri prodaji - analizira trženjsko okolje z anketami,  intervjuji, opazovanjem- izdela analizo trga po različnih kriterijih- izdela logotip podjetja- izbere ustrezne oblike in metode tržnih akcij- izdela trženjski oglas- izdela in izpelje akcijo pospeševanja prodaje |

**3. Vsebinski sklop: Informacijska, komunikacijska tehnologija**

Poklicne kompetence

|  |  |
| --- | --- |
| OZNAKA |  |
| IKT 1 | Poznavanje sodobnih programskih orodij. |
| IKT 2 | Urejanje besedil. |

Operativni cilji

|  |  |
| --- | --- |
| **Informativni cilji** | **Formativni cilji** |
| - razlikuje glavne dele osebnega računalnika- pozna delovanje posameznih delov  računalniške opreme- obvlada delo z datotekami- pozna pomen in delovanje protivirusnih  programov- obvlada delo z internetom in elektronsko pošto- se nauči desetprstnega slepega tipkanja- uporablja osnovne zmožnosti urejevalnika  besedil- pozna osnovne zmožnosti elektronske  preglednice - pozna programe za delo v trgovini- spozna pomen predstavitev | - našteje in opiše dele računalnika in pozna  njihovo delovanje- dela s pogoni, mapami in datotekami- poišče vsebine ob pomoči izbranega brskalnika- pošlje elektronsko sporočilo- pretipka besedilo po desetprstni slepi metodi- izdela in oblikuje besedilo- uporablja standardne funkcije  urejevalnika - izdela tabelo, v njo vpiše podatke, jo  oblikuje in shrani v mapo v elektronsko preglednico vpiše podatke in oblikuje tabelo - izdela in oblikuje grafikon iz danih podatkov- izdela predstavitev |

#### 4. Oblike vzgojno-izobraževalnega dela

Praktični pouk poteka v posebej opremljenih učilnicah za učno podjetje, kjer lahko uporabljajo najsodobnejšo informacijsko in telekomunikacijsko opremo. Nudi jim priložnosti pridobivanja sposobnosti upravljanja in vodenja ter razumevanja in poglabljanja izobraževalnih vsebin.

Učna podjetja so navidezna podjetja, ki delujejo na državnem in mednarodnem trgu učnih podjetij.