

UČNI NAČRT

PODJETNIŠTVO

Gimnazija

Ekonomska gimnazija

Obvezni predmet (315 ur)

UČNI NAČRT

PODJETNIŠTVO

Gimnazija; Ekonomska gimnazija

Obvezni predmet (315 ur)

Predmetna komisija:

Ana Golob, Zavod RS za šolstvo Ljubljana, predsednica

dr. **Miroslav Glas**, Zavod RS za šolstvo Ljubljana, član

dr. **Mira Rihtarič**, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, članica

Irena Babič Vrečar, Ekonomska šola Ljubljana, članica

Zvezdana Lamovšek, Gimnazija in ekonomska šola Trbovlje, članica

Karmen Kranjec, Srednja ekonomska šola Celje, članica

Mirjam Bizjak, Srednja ekonomska šola, Kranj, članica

Pri posodabljanju učnega načrta je predmetna komisija za spremljanje in posodabljanje učnega načrta za podjetništvo izhajala iz obstoječega učnega načrta za podjetništvo iz leta 1998. Hkrati je upoštevala mnenja in nasvete učiteljev, svetovalcev in drugih strokovnjakov ter doslej objavljena dela slovenskih in tujih avtorjev v zvezi s poukom podjetništva.

Recenzenta:

dr. **Aleš Vahčič**, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta

Jolanda Lep, Srednja ekonomska šola Maribor

Uredili: **Katja Križnik** in **Nataša Purkat**

Sprejeto na 110. seji Strokovnega sveta RS za splošno izobraževanje 14. 2. 2008.

Kazalo

1 OPREDELITEV PREDMETA	4
2 SPLOŠNI CILJI/KOMPETENCE	4
3 CILJI IN VSEBINE	5
4 PRIČAKOVANI DOSEŽKI.....	17
5 MEDPREDMETNE POVEZAVE.....	18
6 DIDAKTIČNA PRIPOROČILA	18
7 VREDNOTENJE DOSEŽKOV	20

1 OPREDELITEV PREDMETA

Podjetništvo je strokovni predmet, ki posreduje temeljna poslovna znanja, razumevanje vloge podjetja v sodobni družbi, razvija podjetne lastnosti in spretnosti dijakov, razvija potrebna znanja za ustanovitev lastnega podjetja in jih motivira za študij na poslovnem področju.

2 SPLOŠNI CILJI/KOMPETENCE

Pri predmetu podjetništvo dijaki razvijajo kognitivne in metakognitivne sposobnosti, tako da:

- Spoznavajo značilnosti dobrega učnega okolja ter oblikujejo svoj učni prostor
- Razvijajo sposobnosti kompleksnega mišljenja, veččin procesiranja informacij ter miselne navade
- Razvijajo učne strategije
- Razvijajo podjetne, organizacijske in vodstvene lastnosti
- Spoznavajo in se navajajo na timsko delo, s prevzemanjem vlog v timu, vključno z vodenjem sebe in drugih
- Se orientirajo in razmišljajo o načrtovanju svojega učenja
- Razvijajo ciljno naravnost, storilnost, konkurenčnost in usmerjenost k sprotnemu in končnemu vrednotenju procesov in rezultatov
- Spremljajo in vrednotijo svoje učenje in napredovanje
- Razumejo zahteve učitelja in njegovo vlogo
- Iščejo dodatno literaturo, aktualne članke z uporabo knjižnično informacijskih virov
- Razvijajo kulturno zavest in izražanje
- Razvijajo in prepoznavajo lastne poklicne zmožnosti, interese in priložnosti v okolju

3 CILJI IN VSEBINE

Globalni cilji predmeta se medsebojno prepletajo in uresničujejo skozi operativne cilje v celotnem učnem procesu.

Učni načrt navaja delitev znanj na splošna znanja (SZ) in posebna znanja (PZ).

Splošna znanja so opredeljena kot znanja, potrebna za splošno izobrazbo in so namenjena vsem dijakom/dijakinjam, zato jih mora učitelj/ica obvezno obravnavati. Posebna znanja opredeljujejo dodatna ali poglobljena znanja, ki jih učitelj/ica obravnava glede na zmožnosti in interese dijakov.

V tretjem poglavju Cilji in vsebine so splošna znanja pisana pokončno, posebna znanja pa poševno.

Zap. št	CILJI	TEMATSKI SKLOPI	MEDPREDMETNE IN KROSKUL. POVEZAVE
A1.	Dijaki spoznajo običajne lastnosti uspešnih podjetnikov, spoznavajo sebe, svoje lastnosti in razmišljajo o razvijanju podjetnih lastnosti pri sebi	LASTNOSTI PODJETNIH OSEB	
A1.1	<ul style="list-style-type: none"> znajo opisati pogoje, ki jih običajno izpolnjevati oseba, ki se odloča za podjetniško kariero znajo predstaviti odgovornosti in naloge podjetnikov analizirajo primere uspešnih slovenskih podjetnikov s projektno nalogo o podjetniku v svojem okolju spoznavajo značilnosti podjetnega razmišljanja in delovanja spoznavajo načine pridobivanja informacij v okolju s pogovorom s podjetnikom iz okolja preverijo skladnost s podobo podjetnikov v podjetniški literaturi 	Podjetniki v okolju in odločitev za podjetništvo	psihologija
A1.2	<ul style="list-style-type: none"> z intervjujem s sošolci razvijajo sposobnost spoznavanja drugih, poslušanja in kratkega povzemanja razvijajo razumevanje za različne interese, cilje in osebne lastnosti spoznajo koncept osebne SPIN analize razvijajo zmožnosti kritičnega ovrednotenja sebe in svojih zmožnosti razvijajo zmožnosti učinkovite pisne in ustne predstavitve 	<ul style="list-style-type: none"> oblikovanje življenjepisa osebni razvoj in delovna kariera SPIN analiza kot instrument samospoznavanja in samoocenjevanja 	sociologija, psihologija, slovenščina
A2	Dijaki spoznavajo, zakaj je ob koncu 20. stoletja povsod po svetu porasel pomen podjetništva, inovacij, težnje k samostojnemu poslovanju, kar je bistveno za Evropo 21. stoletja	PODJETNIŠTVO IN SODOBNO TRŽNO GOSPODARSTVO	ekonomija
A2.1	<ul style="list-style-type: none"> spoznavajo razloge za povečan pomen podjetništva ob koncu 20. stoletja se zavedajo, da so novosti inovacije osnova podjetništva spoznajo prispevek malega gospodarstva k zaposlovanju, širjenju ponudbe, nastajanju novih podjetij, inovacijam 	Vloga podjetništva v družbi Strategija inovativnosti Povezava intelektualna lastnina - podjetništvo	zgodovina
A2.2	<ul style="list-style-type: none"> spoznavajo motive za odločitev za samozaposlitev preverjajo teoretične hipoteze s primeri podjetnikov v okolju 	Motivacija za samostojno poslovanje	ekonomija

	<ul style="list-style-type: none"> • razlikujejo vsebino »push« in »pull« teorij o odločitvi za podjetništvo • spoznajo pozitivne in negativne vidike samostojnega podjetja 		
A2.3	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo značilnosti procesa nastajanja in življenjskega ciklusa podjetja • spoznajo dejavnike uspešnega poslovanja • preučijo podjetniško kulturo v lokalnem in širšem slovenskem okolju in njen vpliv na nastajanje in poslovanje podjetij • razumejo ovire za razvoj podjetništva 	Dejavniki uspešnega poslovanja	ekonomija
A2.4	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo, kdo so skupine v družbi, ki se odločajo za samostojno poslovanje • razvijajo razumevanje za različnost podjetniških enot: moški/ženske kot podjetniki in delovne izkušnje, pomen izobrazbe • razvijajo podjetniški pogled na drugačno, bolj podjetno delovanje v neprofitnih dejavnostih 	Različnost podjetniških enot	sociologija
A3	Dijaki bi naj v skupinah spoznali nekatera uspešna lokalna podjetja, njihovo dejavnost, dosežke, probleme in perspektive	SPOZNAVANJE PODJETIJ V LOKALNEM OKOLJU	
A3.1	Značilnosti uspešnega malega podjetja: <ul style="list-style-type: none"> • podjetnik • podjetje • ocena značilnosti podjetja (diagnoza) 		ekonomija
A3.2	Podjetja v lokalnem okolju: <ul style="list-style-type: none"> • uspešno proizvodno podjetje 		geografija
A4	Dijaki v svojem okolju spoznavajo različnost poslovnih zamisli in preizkušajo svoje zmožnosti in ustvarjalnost pri generiranju in razvijanju poslovnih zamisli varstva inovacij	RAZVIJANJE IN VREDNOTENJE POSLOVNIH ZAMISLI	sociologija, psihologija
A4.1	razvijajo možne podjetniške zamisli z različnimi tehnikami ustvarjanja in razvijanja poslovnih zamisli	Poslovna ideja od zamisli do priložnosti	
A4.2	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo smisel tržnega in tehnično-tehnološkega preverjanja poslovnih idej • spoznajo pristop bančnikov in svetovalcev pri selekciji 	Preverjanje poslovnih zamisli IZBIRNO: <i>tržno in tehnično-tehnološko</i>	ekonomija

	<ul style="list-style-type: none"> poslovnih zamisli preučujejo značilnosti podjetniških enot v okolju z vidika dejavnosti na podlagi izbranih primerov razvijajo zmožnosti za širjenje zamisli na nova področja glede na opredelitev ciljnega trga, tržne niše 	<i>ovrednotenje poslovnih zamisli MAIR model</i>	
A4.3	<ul style="list-style-type: none"> spoznajo korake od ugotovljene poslovne priložnosti do ustanovitve podjetja spoznajo logiko izbiranja med pravnoorganizacijskimi oblikami podjetja 	Realizacija poslovnih zamisli	ekonomija

B1.1	<ul style="list-style-type: none"> spoznajo podjetniški proces od ideje do odločitve za podjetje ocenijo, kaj je potrebno za uspešno uresničenje poslovne ideje preverijo potek podjetniškega procesa na primeru podjetnikov v okolju spoznajo proces tehtanja prednosti/slabosti projekta pred odločitvijo za samostojno poslovanje 	PODJETNIŠKI PROCES	ekonomija
B1.2	<p>Dijaki spoznajo pomen sodobnih konceptov učinkovitega dela in poslovanja in razvijejo zmožnosti in znanja za vodenje skupin oziroma sodelovanje v projektne delu skupin:</p> <ul style="list-style-type: none"> razvijajo sposobnosti delati v skupinah znajo analizirati potrebne vloge za učinkovito delo v skupinah razvijajo pogajalska znanja in zmožnosti spoznavajo pomen učinkovitega načrtovanja lastnega časa 		psihologija
B1.3	<p>Oblikujejo skupine za pripravo poslovnega načrta za konkretno poslovno zamisel</p> <p>Preverijo različne poslovne ideje, jih razvijejo in izberejo najprimernejšo kot predmet poslovnega načrta</p>	Oblikovanje projektne skupine za poslovni načrt	sociologija, psihologija
B2	Dijaki spoznajo standardne sestavine poslovnega načrta v podjetniškem procesu in vlogo drugih partnerjev pri izdelavi poslovnega načrta	KONCEPT POSLOVNEGA NAČRTA	

B2.1	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo poslovnega tveganja in možne razloge za neuspeh novih podjetij • ugotavljajo cilje poslovnega načrta z vidika podjetnika in potencialnih partnerjev 	Podjetnik in poslovni načrt IZBIRNO: <i>pomen podjetniških svetovalcev pri pripravi poslovnega načrta</i>	
B 2.2	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo standardni koncept poslovnega načrta za novo podjetje • oblikujejo strukturo vzorčnega poslovnega načrta • ugotovijo tehnike zbiranja potrebnih informacij • načrtujejo delo v skupini in razdelitev nalog pri izdelavi poslovnega načrta 	Sestavine poslovnega načrta	obvezne izbirne vsebine- državljska vzgoja
B2.3	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo oblikovne zahteve pri pripravi dobrega poslovnega načrta • načrtujejo faze priprave konkretnega poslovnega načrta 	Formalni okvir priprave poslovnega načrta	poslovna informatika
B3	Za izbrano poslovno zamisel skupine 5-7 učencev v več mesecih oblikujejo posamezna poglavja poslovnega načrta po metodologiji standardnega priročnika za poslovni načrt	VZORČNI POSLOVNI NAČRT	
B3.1	<ul style="list-style-type: none"> • opredelijo izbrani proizvod/storitev, ki bo predmet poslovnega načrta • spoznavajo sorodne (konkurenčne) proizvode/storitve na domačem ali tujem trgu • identificirajo, katere so bistvene lastnosti proizvoda/storitve za ciljne kupce 	Proizvod/storitev, podjetje in panoga IZBIRNO: <ul style="list-style-type: none"> • <i>diferenciacija proizvodov</i> • <i>diverzifikacija poslovanja</i> 	poslovna informatika
B3.2	<ul style="list-style-type: none"> • za izbrani proizvod/storitev identificirajo ciljni trg, tržno nišo • znajo oblikovati kratek vprašalnik za anketiranje potencialnih kupcev • zberejo dostopne sekundarne podatke o predvidenem trgu (kupcih) • spoznajo koncept tržne naravnosti podjetja (za potrebe kupcev) 	Tržna raziskava	sociologija poslovna informatika obvezne izbirne vsebine- poslovno komuniciranje

B3.3	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen stalne R&R dejavnosti (inoviranja) za razvoj podjetja • spoznajo potrebne materialne in finančne vire za začetek različnih vrst proizvodnje • spoznajo dileme o potrebnih prostorih, izbiri lokacije, načrtovanju fiksnega kapitala, obratnih sredstev, logistike, človeških virov • načrtujejo potrebne vire za svojo zamisel • izbirajo možne oblike pridobivanja virov (najem, nakup, leasing) 	Razvoj in proizvodnja IZBIRNO: <i>tehnično/tehnološke zahteve</i> <i>konkretne proizvodnje</i>	poslovna informatika
B3.4	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen načrtovanja trženjskih dejavnosti za poslovanje • analizirajo vse elemente trženjskega spleta za svojo poslovno zamisel • spoznajo različne pristope v politiki prodajnih cen • spoznajo možnosti oglaševanja v lokalnem okolju in izbirajo najprimernejše oblike glede na stroške in učinke • sestavljajo vzorčna promocijska gradiva • načrtujejo različne oblike promocije svoje šolske dejavnosti • razvijajo zmožnosti poslovne komunikacije s kupci 	Strategija trženja	poslovna informatika
B3.5	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo osnovne koncepte mikro-organizacije malih podjetij • se navajajo na delitev dela, pristojnosti in odgovornosti v organizaciji • spoznajo prednosti/slabosti različnih struktur lastništva za poslovanje • izbirajo med pravno-organizacijskimi oblikami za različne poslovne zamisli • spoznajo pomen neomejene/omejene odgovornosti za poslovanje • spoznajo različne možnosti motivacije in nagrajevanje vodstva 	Management, organizacija in lastništvo	poslovna informatika

B3.6	<ul style="list-style-type: none"> • pripravijo temeljne finančne projekcije • načrtujejo osnovne sestavine finančnih projekcij za izbrano poslovno zamisel • izračunajo osnovne kazalce finančnega poslovanja • ocenjujejo finančna tveganja različnih vrst poslov 	Finančne projekcije IZBIRNO: <ul style="list-style-type: none"> • <i>kazalci finančnega poslovanja</i> • <i>likvidnost podjetja</i> 	matematika, poslovna informatika
B3.7	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo vrste tveganj pri poslovanju • naučijo se identificirati posebna tveganja različnih poslov • ugotavljajo možnosti zavarovanja pred poslovnimi tveganji • spoznajo pomen vnaprejšnjega načrtovanja ukrepov v primeru neugodnih gibanj 	Analiza tveganj	poslovna informatika
B3.8	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen časovnega načrtovanja dejavnosti in identifikacije kritičnih točk • preučujejo načrtovanje v času in pomen realizacije načrtovanih dejavnosti ter časovne usklajenosti različnih dejavnosti 	Terminski načrt IZBIRNO: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Ganttov grafikon za terminski načrt</i> 	poslovna informatika
B 4	Dijaki se spoznajo s pravili učinkovite in privlačne predstavitve poslovne zamisli, zapisane v poslovnem načrtu: <ul style="list-style-type: none"> • načrtujejo predstavitve, (pripravijo scenarij) • preučijo prednosti/slabosti uporabe različnih avdiovizualnih pripomočkov • organizirajo skupinsko predstavitev svojega PN 	PREDSTAVITEV POSLOVNEGA NAČRTA	poslovna informatika, slovenščina
B5	<i>Dijaki se na podlagi izkušenj podjetnikov, ki so jih spoznali in drugih gospodarskih osebkov spoznavajo s formalnimi in stvarnimi poslovnimi problemi ustanovitve podjetja in prehoda podjetja od preživetja v nadaljnje faze življenjskega ciklusa</i>	USTANOVITEV IN RAZVOJ PODJETJA IZBIRNO: <ul style="list-style-type: none"> • <i>postopek ustanovitve in registracije podjetja</i> • <i>pomen dobrega načrtovanja poslova za hiter in uspešen pričetek</i> • <i>možne birokratske in druge ovire in posebne</i> 	

		<p><i>zahteve pri ustanovitvi podjetij (najemne pogodbe, franšizing, predstavništvo)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>življenjski cikel podjetja</i> • <i>preraščanje podjetnika v managerja</i> • <i>kriza v razvoju podjetja</i> • <i>propad podjetja</i> • <i>podjetniška vizija</i> • <i>strategije razvoja podjetja</i> 	
--	--	---	--

C		DILEME RASTI PODJETJA	
C1	Dijaki spoznajo, da so podjetja v dinamičnem okolju »živi« organizmi, zato je potrebno nenehno odločati o njihovem poslovanju/razvoju		ekonomija
C1.1.	Uspešno poslovanje podjetja: <ul style="list-style-type: none"> • dijaki spoznajo cilje podjetja in kriterij uspešnosti • razvojne dileme podjetja 		
C1.2.	Rast podjetja in razvojne dileme: <ul style="list-style-type: none"> • dijaki spoznajo razvojne faze podjetja ter • organizacijske, menedžerske, finančne in druge razvojne dileme podjetja 		ekonomija
C1.3.	Od podjetnika do menedžerja		
C1.4.	Združitve, prevzemi in strateška partnerstva <ul style="list-style-type: none"> • dijaki spoznajo sodobne koncepte 		ekonomija
C2	Dijaki spoznajo, kako se z razvojem podjetja od podjetniških začetkov postopno gradi organizacija, ki zahteva vse bolj načrtno upravljanje, s čimer se podjetnik spreminja v managerja: <ul style="list-style-type: none"> • spoznajo spreminjanje podjetja z vidika zahtev po vse 	PODJETNIŠTVO IN MANAGEMENT	ekonomija, sociologija psihologija Junior Achievement –

	<p>bolj razčlenjeni in izgrajeni organizaciji</p> <ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen podjetniškega ravnanja v velikih, uveljavljenih podjetjih • razumejo uveljavljanje podjetnega ravnanja v velikih, uveljavljenih podjetjih • razumejo uveljavljanje podjetnega ravnanja na vseh področjih, ki se dotikajo gospodarjenja, ne glede na komercialno (profitno) usmeritev dejavnosti • razumejo pomen naravnosti na potrebe kupcev • razumejo pomen ustvarjalnosti/inovativnosti za doseganje svetovne konkurenčnosti 		Moje podjetje (JAMP)
C3	Dijaki spoznajo smisel tržne naravnosti podjetja, spoznajo temeljne sestavine trženjske strategije in vse elementov trženjskega spleta	TRŽENJE IN STRATEGIJA TRŽENJA	JAMP
C3.1	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen tržne naravnosti podjetja • spoznajo metode analize tržnih priložnosti • preučijo nakupno vedenje potrošnikov in organizacij (v vlogi kupcev) • se naučijo segmentirati različne trge, poiskati tržne niše in izbrati ciljne trge (kupce) 	Trženjska zasnova podjetja	obvezne izbirne vsebine- statistika, matematika
C3.2	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo temeljne sestavine trženjskega spleta podjetja • preučijo zasnovo prodajnega sortimenta nekaterih znanih podjetij • spoznajo pomen razvoja novih izdelkov • preučujejo možnosti razvijanja proizvodov / storitev v širino in globino • spoznajo pravila oblikovanja prodajnih cen • spoznajo sestavine tržnega komuniciranja podjetja z javnostjo • razvijajo vzorčne primere tržnega komuniciranja, zlasti oglaševanja • ocenjujejo različne oglaševalske akcije v medijih • vrednotijo etične vidike oglaševanja • spoznajo prodajne poti in preučujejo njihov vpliv na 	Trženjski splet izdelek/storitev prodajne cene tržno komuniciranje prodajne poti	

	prodajo ter kupce		
C3.3	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen preučevanja konkurentov in oblikovanja konkurenčne strategije 	Preučevanje konkurentov	ekonomija
C3.4	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen planiranja trženja z vidika koristi in stroškov • spoznajo pomen trženja tudi za neprofitne organizacije (šole) 	Planiranje trženja	ekonomija
C 4.	Dijaki spoznajo možne vire financiranja ustanovitve podjetja in tekočega poslovanja, ravnanja finančnih organizacij in pomen znanja in načrtovanja financ podjetja	FINANCIRANJE PODJETJA	JAMP
C4.1	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo vire poslovnih financ • spoznajo proces odločanja o posojilih podjetju v poslovnih bankah • se naučijo osnovnih elementov vrednotenja različnih virov finančnih sredstev • spoznajo oblike finančne podpore podjetjem 	Viri poslovnih financ IZBIRNO: <i>ugotavljanje bonitete dolžnikov plasma obveznic podjetja plasma delnic na borzi portfolio finančnih virov podjetja</i>	ekonomija obvezne izbirne vsebine-obisk- finančne ustanove
C4.2	IZBIRNO: <ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pravila finančnega poslovanja • se naučijo oceniti potrebni obseg kapitala (za zagon podjetja, obratni kapital za tekoče poslovanje) • poznajo osnovni koncept vrednotenja podjetij • poznajo finančno poslovanje v pogojih inflacije • poznajo pomen vnovčenja terjatev in likvidnost podjetja 	Finančno poslovanje podjetja	
C5	Dijaki spoznajo pomen poslovnih informacij kot sestavnega dela celotnega poslovanja podjetij:	RAČUNOVODSTVO	poslovna informatika JAMP

	<ul style="list-style-type: none"> • poznajo vlogo računovodstva pri načrtovanju, spremljanju in analiziranju poslovanja • poznajo vlogo knjigovodstva in sistematičnega in točnega spremljanja poslovanja • poznajo temeljna pravila dvostavnega knjigovodstva 	IZBIRNO: <ul style="list-style-type: none"> • računovodstvo, načrtovanje, knjigovodstvo, nadzor in analiza • finančno, stroškovno in upravljalno računovodstvo • poslovni dogodek in poslovna listina • tok poslovnih listin • računovodski informacijski sistem • informacijski sistem za poslovanje • računalniška podpora MIS 	poslovna matematika
C6	Dijaki spoznajo pomen učinkovitega poslovanja za uspešno poslovanje podjetja ter zahtevnost opravljanja vodilnih funkcij	MANAGEMENT	JAMP
C6.1	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo različne vidike funkcij, ki jih zajema vodenje podjetja • razumejo, da je bistvo podjetništva inovativnost • na primerih spoznajo različne pristope in stile vodenja, njihove prednosti/slabosti • spoznajo potrebna znanja za uspešno vodenje • spoznajo pomembne vodstvene spretnosti, sposobnosti in lastnosti 	Opredelitev in naloge vodenja Inovacijski management	
C7	Dijaki spoznajo pomen pravne izbire razvoja in motiviranja sodelavcev v podjetju	RAVNANJE Z LJUDMI	sociologija, psihologija JAMP
C7.1	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo pomen dobrih sodelavcev • spoznajo temeljna pravila dobre izbire sodelavcev 	Izbira sodelavcev	
C7.2	<ul style="list-style-type: none"> • spoznajo razne možnosti načrtovanja kariere • spoznajo pomen načrtnega procesa napredovanja • razumejo pomen doživljenjskega izobraževanja in usposabljanja 	Karierni razvoj sodelavcev	

C7.3	<ul style="list-style-type: none">• spoznajo temeljna načela nagrajevanja in motiviranja sodelavcev	Nagrajevanje in motiviranje	psihologija
------	---	-----------------------------	-------------

4 PRIČAKOVANI DOSEŽKI

Pri predmetu podjetništvo dijak razvija podjetne lastnosti s postopnim doseganjem operativnih ciljev. Pri iskanju novih idej in poslovnih zamisli razvija ustvarjalno mišljenje in je tako motiviran za poglobljanje znanj pomembnih za obvladovanje poslovnih procesov.

Cilji se etapno dograjujejo, tako da dijak:

- Spoznava lastne sposobnosti
 - Zna pojasniti pomen motivacije za uspeh
 - Razvija pozitiven odnos do ustvarjalnosti
 - Razvija ustvarjalno mišljenje
 - Uči se učiti
 - Razvija podjetniške ideje
 - Se povezuje in razvija komunikacijske in podjetne lastnosti
 - Utrjuje veščine skupinskega dela in organiziranja
 - Zna pojasniti značilne lastnosti podjetnikov in osnove podjetništva
 - Izboljšuje lastne kognitivne in metakognitivne strategije za učenje
-
- Spozna dejavnosti in procese od zamisli do oblikovanja poslovnega načrta
 - Pridobiva poslovna znanja pomembna za pripravo poslovnega načrta
 - Pridobivajo znanja in spretnosti pomembna za predstavitev poslovnega načrta
 - Razvija retorične sposobnosti in javno predstavi poslovni načrt
 - Razvija veščine in spretnosti za timsko delo, sodelovanje, načrtovanje in vodenje
-
- Pridobiva poslovna znanja pomembna za celoviti pregled poslovnih funkcij
 - Zna pojasniti medsebojno povezanost in soodvisnost poslovnih funkcij podjetja
 - Preverja osebne sposobnosti in lastna nagnjenja pomembna za poklicno odločanje

5 MEDPREDMETNE POVEZAVE

Predmet podjetništvo pomaga pri razvijanju odgovornega ravnanja in ustvarjalnega mišljenja ter tako motivira dijake za poglobljanje znanj pomembnih za obvladovanje poslovnih procesov.

Povezuje se s predmetom ekonomija, ki daje podlago za temeljna ekonomska znanja, in vedenja za razumevanje ekonomskih zakonitosti in poslovnih procesov.

Povezuje se tudi s predmetom poslovna informatika, kjer so cilji zastavljeni tako da omogočajo zbiranje informacij za preučevanje ekonomskih zakonitosti in dogajanj pri predmetu ekonomija, hkrati pa tudi izdelavo poslovnega načrta.

Prav tako se lahko zelo učinkovito uporabijo tudi znanja s področja sociologije in psihologije, saj se le-ta nanašajo na človeka, okolje, družbo.

Medpredmetne povezave po poglavjih (na ravni vsebin, na osnovi procesno-ciljnega načrtovanja in na konceptualnem nivoju) so le predlog in so prikazane v preglednici III. Cilji in vsebine.

Preglednica III. v zadnji koloni predlaga ob medpredmetnih povezavah tudi kroskurikularne teme, ki jih lahko učitelji vključujejo ob ekonomskih vsebinah in predstavljajo možnost celostnega poučevanja in razvoja dijaka.

6 DIDAKTIČNA PRIPOROČILA

Učitelji pri poučevanju predmeta podjetništva predvsem spodbujajo dijake za samostojno ustvarjalno delo, pri tem uporabljajo aktivne metode dela predvsem v obliki individualnih in skupinskih projektov, ki jih samostojno vodijo dijaki.

Uvajanje samostojnega in skupinskega dela spodbuja dijake za ustvarjalno in inovativno delo, ki poteka v šoli kot izven nje. Iskanje poslovnih zamisli zahteva povezovanje dijakov z dejanskimi gospodarskimi institucijami (podjetja, banke, podporne mreže za podjetništvo) in povezovanje dijakov s podjetniškimi strokovnjaki, ki jim posredujejo svoje izkušnje in znanja.

Pri projektnem delu, predvsem pri pripravi poslovnih načrtov, dijaki v največji možni meri samostojno zbirajo informacije in vključujejo v svoje delo strokovnjake z različnih področij. Kot pomoč dijakom pri navezovanju »poslovnih stikov« z gospodarstvom, šola vzpostavi v okolju dobre odnose s podjetniki in drugim podpornim okoljem, ki bo pomagalo dijakom pri izvedbi praktičnega dela predmeta.

Pri zbiranju tržnih in drugih informacij pomembnih za oblikovanje poslovnih načrtov, pri pripravi pisnih izdelkov, pri grafičnem oblikovanju poslovnih načrtov in pripravi predstavitev poslovnih načrtov dijaki uporabljajo sodobno informacijsko tehnologijo, pri tem se vsebine podjetništva neposredno povezujejo z vsebinami predmeta Informatika (drugi letnik) in vsebinami predmeta Poslovna informatika (tretji letnik).

V tretjem letniku, ko dijaki pripravljajo poslovni načrt naj dijaki kreativno delujejo v razredu in izven šole.

V četrtem letniku dijaki pridobivajo predvsem temeljna poslovna znanja pomembna za uspešno poslovanje tako, da pridobijo celovit vpogled v delovanje poslovnih sistemov.

Pridobljena znanja v četrtem letniku nadgrajujejo spoznanja dijakov, ki jih pridobijo pri reševanju praktičnih primerov v drugem in tretjem letniku in spoznanja o virih poslovnih informacij, ki jih dijaki pridobijo v okviru predmeta Poslovna informatika v tretjem letniku.

Z namenom spodbujati ustvarjalno delo dijakov lahko učitelji, poleg seminarskih nalog, izvajajo tudi program Junior Achievement – Moje podjetje (JAMP), kjer dijaki s praktičnim delom usvojijo zastavljene cilje.

7 VREDNOTENJE DOSEŽKOV

Znanje se pri predmetu podjetništvo ocenjuje individualno in skupinsko in poteka skladno s Pravilnikom o ocenjevanju znanja v srednji šoli.. Učitelj ocenjuje dijakove ustne odgovore, pisne izdelke v obliki poročil in projektna dela in nastope.

V drugem letniku dijaki obvezno pripravijo pisno poročilo o aktivnostih povezanih s spoznavanjem poslovnega okolja (poročila na podlagi razgovorov s podjetniki, poročilo o tržni analizi ipd.) in pripravijo individualni nastop s predstavitvijo lastne zamisli.

V tretjem letniku dijaki obvezno pripravijo pisni izdelek v obliki poslovnega načrta, kot projektno nalogo in pripravijo skupinski nastop s predstavitvijo lastne poslovne zamisli. Učitelj pri individualnem ocenjevanju upošteva prispevek posameznega dijaka pri pripravi in predstavitvi skupinske projektne naloge.

Pri pripravi in predstavitvi nalog učitelj ocenjuje predvsem aktivnost dijaka na podlagi predhodno izoblikovanih kriterijev. O kriterijih ocenjevanja obvezno seznanjeni dijake. Poleg ocenjevanja v šoli pridobljenega znanja učitelj ocenjuje tudi aktivnosti dijaka kot so:

- sodelovanje pri načrtovanju skupinske projektne naloge in vključevanje v skupinsko delo
- prispevanje k razvijanju idej, reševanju problemov in ocenjevanju in odločanju pri pripravi skupinskih zamisli
- prispevek pri pripravi skupinske naloge in predstavitve (samostojnost, prilagodljivost skupini, dinamičnost, razumljivost in nazornost)

Pri oblikovanju kriterijev ocenjevanja dijakov, učitelj upošteva predvsem uporabo pridobljenih znanj, prizadevnost dijaka za samostojno pridobivanje in poglobljanje znanj, samostojnost dijaka pri zbiranju in uporabi različnih virov informacij, aktivnosti pri uporabi razpoložljive sodobne tehnologije za pripravo in predstavitev projektne naloge in druga pozitivna prizadevanja dijaka.