



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA IZOBRAŽEVANJE,  
ZNANOST IN ŠPORT



Zavod  
Republike  
Slovenije  
za šolstvo

Ekonomska gimnazija  
**POSLOVANJE**

Izbirni predmet (140/70 ur)

Učni načrt

Ljubljana 2020

Gimnazija; ekonomska gimnazija

## **POSLOVANJE**

Izbirni predmet (140/70 ur)

Učni načrt

Avtorji besedila:

doc. dr. **Blaž Zupan**, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani, predsednik

mag. **Jan Žitnik**, Zavod RS za šolstvo, član

mag. **Stanko Levičar**, Ekonomska šola Ljubljana, član

**Klemen Urankar**, Gimnazija Franceta Prešerna Kranj, član

**Barbara Pristov**, Ekonomska šola Ljubljana, član

Recenzenta:

izr. prof. dr. **Matej Černe**, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani

mag. **Davor Mandič**, Ekonomska šola Ljubljana

Jezikovni pregled: Mira Turk Škraba

Izdala: Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport ter Zavod RS za šolstvo

Za ministrstvo: dr. **Simona Kustec**

Za zavod: dr. **Vinko Logaj**

Prva spletna izdaja

Ljubljana, 2020

Sprejeto na 205. seji Strokovnega sveta RS za splošno izobraževanje 20. 2. 2020.

Objava na spletni strani:

[http://eportal.mss.edus.si/msswww/programi2020/programi/gimnazija/ucni\\_nacrti.htm](http://eportal.mss.edus.si/msswww/programi2020/programi/gimnazija/ucni_nacrti.htm)

-----  
Kataložni zapis o publikaciji (CIP) pripravili v Narodni in univerzitetni knjižnici v Ljubljani

[COBISS.SI-ID=17004547](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:si:hbz:5-17004547)

ISBN 978-961-03-0491-3 (Zavod RS za šolstvo, pdf)

-----

## KAZALO

1	OPREDELITEV PREDMETA.....	1
2	SPLOŠNI CILJI .....	3
3	OPERATIVNI CILJI IN VSEBINE .....	5
4	STANDARDI ZNANJA IN MINIMALNI STANDARDI ZNANJA .....	19
5	DIDAKTIČNA PRIPOROČILA .....	23
6	MATERIALNI POGOJI .....	26
7	ZNANJA IZVAJALCEV .....	27

# 1 OPREDELITEV PREDMETA

Pri predmetu poslovanje s pomočjo sodobnih didaktičnih pristopov, ki vključujejo problemski pouk, projektni in raziskovalni pristop, izkustveno učenje in ustvarjanje avtentičnih učnih situacij, dijaki<sup>1</sup> poglobijo, osmislijo in nadgradijo znanje z ekonomskega in poslovnega področja, ki so ga pridobili pri obveznih predmetih ekonomija in podjetništvo. Delitev v skupine omogoča večjo aktivnost dijakov, spodbujanje sodelovanja med njimi, večje upoštevanje individualnih potreb in značilnosti (interesov, sposobnosti, znanja) in več timskega dela med učitelji, kar vpliva na večjo kakovost znanja in odgovornost dijakov za lastno znanje. Predmet je razdeljen na osem vsebinskih sklopov po 35 ur.

Pri **poslovni informatiki** dijaki s pomočjo sodobne informacijsko-komunikacijske tehnologije poglobljajo vsebine strokovnih predmetov in rešujejo konkretne probleme in naloge z ekonomskega in poslovnega področja. Pri tem spoznavajo možnosti, ki jih sodobna programska oprema ponuja za reševanje problemov, in razvijajo sposobnosti poiskati ustrezno orodje ter glede na svoje potrebe razviti model, ki jim bo pomagal pri **poslovnih odločitvah (sklop A)**. Pri **reševanju problemov s programiranjem (sklop B)** spoznajo osnove algoritemskega reševanja problemov in se naučijo osnovnih elementov programiranja. Pri tem spoznavajo možnosti praktične uporabe teh znanj za reševanje poslovnih problemov in učinkovitejše izvajanje poslovnih procesov. Pri **ustvarjanju digitalnih vsebin (sklop C)** spoznajo dijaki različna orodja za obdelavo digitalnih vsebin in jih povezujejo v končno skupno celoto. Rezultat je digitalna vsebina (predstavitev, video), ki je predstavljena na spletu, na način, ki je varen, ustrezno lektoriran in s poznavanjem vseh pasti, ki jih lahko prinese takšna objava. Dijaki spoznajo tudi proces **razvoja računalniške aplikacije ali igre (sklop D)** in programska orodja za njihovo izdelavo ter tridimenzionalno modeliranje. Na koncu ustvarijo preprosto aplikacijo ali igro.

Sklop **trženje in prodaja (sklop E)** nadgrajuje vsebino predmeta podjetništvo na dveh ključnih področjih poslovanja. Poznavanje področja trženja in prodaje ter razvoj trženjskih in prodajnih veščin je pomembno ne samo za uspešno kariero podjetnika, temveč tudi za uspešno iskanje zaposlitve in karierni razvoj. Z napredovanjem in večjo odgovornostjo namreč pogosto sočasno raste tudi odgovornost za rezultate podjetja, ki so v veliki meri posledica prodajnih in trženjskih aktivnosti. Pri razvoju lastnega podjetja se podjetnik pogosto nesorazmerno osredotoči na razvoj izdelka ali storitve, pri tem pa zanemari vlogo trženja in prodaje, brez katerih izdelki ali storitve ne bosta našla poti do kupcev. Še posebej z razvojem multimedije in komunikacijskih kanalov postaja to področje zelo kompleksno in hitro spreminjajoče. Nova znanja in pristopi so zato nujni za učinkovito uporabo vseh sodobnih komunikacijskih poti in uspešno poslovanje podjetja, še posebej če nastopa na mednarodnem in visoko konkurenčnem

---

<sup>1</sup>V tem učnem načrtu izraz dijak velja enakovredno za dijaka in dijakinjo. Enako velja izraz učitelj enakovredno za učitelje in učiteljice.

trgu. Predmet je bolj kot razumevanju trženja v velikih podjetjih namenjen razumevanju trženja in prodaje v manjših podjetjih in organizacijah, ki nimajo trženjskih proračunov.

Pri sklopu **finance (sklop F)**, ki vključuje osebne finance, dijaki razvijajo finančno pismenost in pridobijo znanja, ki so potrebna za smotrno ravnanje z denarjem in upravljanje osebnih financ. Spoznajo finančne trge, instrumente in institucije. Naučijo se prepoznati finančne prevare in druge pasti na poti do finančne neodvisnosti. Pri poslovnih financah z reševanjem praktičnih primerov razvijajo sposobnosti sprejemanja investicijskih in finančnih odločitev ter odločitev v zvezi z upravljanjem obratnega kapitala v podjetju.

**Mednarodno poslovanje (sklop G)** vodi k razumevanju mednarodne komponente poslovnega sveta, ki pomembno sooblikuje slovensko poslovno okolje. Ne glede na karierno smer je visoka verjetnost, da bo vsaj v delu kariere vsak soočen s poslovanjem s tujino, najsi bo to nabava ali prodaja blaga v tuje države, sodelovanje in komuniciranje s tujimi partnerji ali pa sodelovanje in komuniciranje s tujimi lastniki ali tujimi podružnicami. Mednarodno poslovanje je za namene tega vsebinskega sklopa mišljeno najširše, kot splošni termin, ki obsega vse oblike mednarodne komunikacije v poslovnem svetu – s kupci, dobavitelji, lastniki, partnerji in podobno ter z vsemi državami, tako v EU kot zunaj EU. Poleg prikazovanja in razumevanja vseh elementov mednarodnega poslovanja predmet pripomore tudi h kritični percepciji in presoji tveganj, ki jih taka gospodarska ureditev prinaša.

Pri **računovodstvu (sklop H)** dijaki poglobijo temeljna računovodska znanja in razumevanje vloge računovodstva v poslovni celoti in razvijajo sposobnost logično-analitičnega mišljenja pri analiziranju finančnih informacij. Ta znanja omogočajo razumevanje osnovnih računovodskih načel, splošno razumevanje dela računovodje in delovanja računovodskih služb, poznavanje osnov tehnike zapisovanja poslovnih dogodkov in razvijanje veščin, znanj ter spretnosti, ki jih dijaki lahko uporabijo pri nadaljnjem izobraževanju in zaposlitvi ali ustanovitvi lastnega podjetja.

## 2 SPLOŠNI CILJI

Pri predmetu poslovanje dijaki:

- s pomočjo programskega orodja za delo s preglednicami izdelajo model za presojo odločitev z izbranih poslovnih področij;
- rešujejo naloge s področja spreminjanja vrednosti denarja v času z uporabo finančnih funkcij;
- uporabljajo algoritemsko reševanje problemov in osnovne elemente programiranja;
- krepijo sposobnosti za uresničevanje svojih zamisli, tako da samostojno izberejo poslovnoinformacijski problem in ga rešijo;
- kritično uporabijo varnostne mehanizme za objavlanje vsebin na spletu;
- uporabljajo program za večstezni montažo zvoka;
- uporabljajo program za montažo video posnetkov;
- izdelajo preprosto igro ali aplikacijo;
- izdelajo tridimenzionalni (3D) model nezahtevnega objekta po izbiri;
- objavijo svoj izdelek na spletu;
- pojasnijo vlogo in pomen trženja in prodaje v organizacijah;
- analizirajo posebnosti trženja in prodaje v malih in srednjih podjetjih;
- pojasnijo kompleksnost trženja in prodaje v mednarodnem okolju;
- opišejo pomen multimedije in sodobnih komunikacijskih poti v trženju in prodaji;
- pojasnijo različne načine merjenja učinkovitosti trženja in prodaje;
- kritično vrednotijo praktične primere trženja in prodaje;
- razvijajo finančno pismenost;
- opredelijo finančne trge, instrumente in institucije;
- analizirajo naložbe z vidika tveganja in donosnosti;
- prepoznavajo finančne prevare in druge pasti na poti do finančne neodvisnosti;
- na podlagi konkretnih primerov sprejemajo investicijske in finančne odločitve ter odločitve v zvezi z upravljanjem obratnega kapitala v podjetju;
- pojasnijo osnovne izraze in zakonitosti mednarodnega poslovanja;
- razvijajo kritični pogled na mednarodno poslovanje, se usposablajo za oblikovanje kriterijev vrednotenja različnih posledic mednarodne vpetosti in razvijajo ustrezen odnos do različnih vidikov globalizacije;
- z mednarodno komponento se senzibilizirajo za družbeni, etični, medkulturni dialog in analizirajo družbene in poslovne vrednote različnih narodnogospodarskih okolij;
- se usposablajo za delo v mednarodnem okolju;
- pojasnijo temeljne računovodske pojme in definicije ter ekonomske kategorije računovodstva;
- prepoznajo računovodske informacije in uporabnike računovodskih informacij;
- analizirajo računovodske izkaze;
- ugotavljajo uspešnost poslovanja;
- knjižijo po pravilih dvostavnega knjigovodstva;

- opišejo osnove davčne zakonodaje.

Dijaki pri predmetu poslovanje razvijajo naslednje sposobnosti in kompetence:

- digitalna pismenost – uporaba znanja s področja sodobnih informacijsko-komunikacijskih tehnologij in njegovo povezovanje z znanjem s poslovnega področja;
- krepitev zavesti o pomembnosti trajnostnega pristopa na vseh področjih delovanja;
- razvijanje in prepoznavanje lastnih poklicnih zmožnosti, interesov in priložnosti v okolju;
- javno nastopanje s pripravo predstavitev s sodobnimi avdiovizualnimi pripomočki;
- sporazumevanje v maternem jeziku;
- poznavanje ključnih pojmov s področja poslovanja v tujih jezikih;
- učenje učenja in zavedanje pomena in nujnosti vseživljenjskega učenja;
- socialne in državljanske kompetence;
- podjetnost in samoiniciativnost;
- kulturna zavest in izražanje.

### 3 OPERATIVNI CILJI IN VSEBINE

Predmet poslovanje vključuje osem sklopov po 35 ur. Šola dijaku obvezno ponudi 70 ur iz vsebinskih sklopov poslovne informatike (A, B, C, D) predmeta poslovanje. Dijak iz ponudbe šole v preostalem obsegu ur obvezno izbira med ostalimi 35-urnimi vsebinskimi sklopi predmeta poslovanje, med predmetoma ekonomska zgodovina (35 ur) in ekonomska geografija (35 ur).

SKLOP	NASLOV
A	POSLOVNA INFORMATIKA – POSLOVNO ODLOČANJE
B	POSLOVNA INFORMATIKA – REŠEVANJE PROBLEMOV S PROGRAMIRANJEM
C	POSLOVNA INFORMATIKA – USTVARJANJE DIGITALNIH VSEBIN
D	POSLOVNA INFORMATIKA – RAZVOJ RAČUNALNIŠKIH APLIKACIJ IN IGER
E	TRŽENJE IN PRODAJA
F	FINANCE
G	MEDNARODNO POSLOVANJE
H	RAČUNOVODSTVO

Učni načrt navaja delitev znanj na obvezna in posebna znanja. Obvezna znanja so opredeljena kot znanja, potrebna za splošno izobrazbo, in so namenjena vsem dijakom, zato jih mora učitelj obvezno obravnavati. Posebna znanja opredeljujejo dodatna ali poglobljena znanja, ki jih učitelj obravnava glede na zmožnosti in interese dijakov. Obvezna znanja so pisana pokončno, posebna znanja pa poševno.

#### SKLOP A – POSLOVNA INFORMATIKA – POSLOVNO ODLOČANJE

Vsebine	Operativni cilji
Optimizacijski problemi	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• s pomočjo programskega orodja za delo s preglednicami izdelajo model za presojo odločitev z izbranih poslovnih področij, ki so:<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>proizvodnja – poiščejo optimalno kombinacijo proizvodnje,</i></li><li>- <i>nabava – poiščejo optimalno velikost naročila oz. število naročil,</i></li><li>- <i>prodaja – določijo optimalno ceno za proizvod,</i></li><li>- <i>logistika – rešijo transportni problem,</i></li><li>- <i>kadri – določijo optimalno število zaposlenih oz. način zaposlitve,</i></li><li>- <i>trženje – določijo optimalno kombinacijo promocijskih aktivnosti;</i></li></ul><i>učitelj lahko izbere ustrezne optimizacijske probleme tudi z drugih področij;</i></li><li>• iz naloge prepoznajo posamezne elemente optimizacijskega problema;</li><li>• opredelijo neodvisne spremenljivke oz. možne rešitve problema;</li><li>• opredelijo ciljno spremenljivko oz. kriterijsko funkcijo;</li><li>• opredelijo omejitve, s katerimi se srečujejo;</li><li>• sestavijo formule in izračunajo vse potrebne spremenljivke;</li><li>• poiščejo optimalno rešitev problema.</li></ul>



Finančne odločitve	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• rešujejo naloge s področja spreminjanja vrednosti denarja v času z uporabo finančnih funkcij: sedanja vrednost (PV), prihodnja vrednost (FV), anuiteta (PMT), število obdobj (NPER) in obrestna mera (RATE);</li> <li>• izdelajo amortizacijski načrt za odplačilo kredita;</li> <li>• izračunajo neto sedanjo vrednost projekta in razumejo njen pomen;</li> <li>• izračunajo notranjo stopnjo donosa (IRR) za projekte z danimi finančnimi tokovi in presodijo njihovo primernost za investiranje;</li> <li>• <i>izračunajo popravljeno notranjo stopnjo donosa (MIRR) in jo uporabijo kot kriterij za presojo projektov;</i></li> <li>• izračunajo tehtano povprečje stroškov kapitala (WACC) in ga uporabijo kot zahtevano stopnjo donosa pri odločanju o investicijah;</li> <li>• sestavijo predlog za investicijski proračun in razumejo, kako izključljivost projektov vpliva na njihovo izbiro;</li> <li>• <i>izračunajo vrednost obveznice;</i></li> <li>• <i>ugotavljajo, kako različna višina provizij pri vzajemnih skladih vpliva na donosnost naložbe.</i></li> </ul>
<i>Ekspertni sistemi, umetna inteligenca in strojno učenje</i>	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>z uporabo ustreznega programskega orodja zgradijo preprost odločitveni model s poslovnega področja;</i></li> <li>• <i>pojasnijo pojem umetna inteligenca;</i></li> <li>• <i>navedejo področja, na katerih se uporablja umetna inteligenca;</i></li> <li>• <i>pojasnijo pojem strojno učenje;</i></li> <li>• <i>analizirajo možnosti uporabe strojnega učenja na različnih področjih.</i></li> </ul>

## SKLOP B – POSLOVNA INFORMATIKA – REŠEVANJE PROBLEMOV S PROGRAMIRANJEM

Dijaki spoznajo osnove algoritemskega reševanja problemov in se naučijo osnovnih elementov programiranja. Pri tem spoznavajo možnosti praktične uporabe teh znanj za reševanje poslovnih problemov in učinkovitejše izvajanje poslovnih procesov.

Vsebine	Operativni cilji
Algoritemsko reševanje problemov	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo algoritemski pristop k reševanju problemov;</li> <li>• poiščejo rešitev za dani problem z razčlenitvijo na posamezne korake;</li> <li>• preverijo pravilnost algoritma.</li> </ul>
Struktura programa	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• razložijo strukturo programa;</li> <li>• pojasnijo pojem programski jezik;</li> <li>• naštejejo različne sodobne programske jezike ter pojasnijo njihovo namembnost in uporabo;</li> <li>• opišejo osnovno razvojno okolje.</li> </ul>

Spremenljivke in podatkovni tipi	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo osnovne tipe podatkov;</li> <li>• pojasnijo različne vrste spremenljivk;</li> <li>• v izbranem programskem jeziku uporabljajo različne vrste spremenljivk.</li> </ul>
Operatorji	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo aritmetične, prireditvene, primerjalne in logične operatorje ter operatorje za delo z nizi;</li> <li>• v izbranem programskem jeziku uporabljajo operatorje pri delu z različnimi vrstami spremenljivk.</li> </ul>
Pogojni stavki in zanke	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo različne vrste pogojnih stavkov (if, while, switch);</li> <li>• pojasnijo različne vrste zank (for, while);</li> <li>• konstruirajo nezahtevne programe z uporabo različnih vrst podatkovnih tipov, operatorjev, pogojnih stavkov in zank;</li> <li>• konstruirajo programe, v katere gnezdijo pogojne stavke in zanke.</li> </ul>
Funkcije	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo pomen funkcij;</li> <li>• v izbranem programskem jeziku sestavijo lastno funkcijo z vhodnimi parametri in vračilom rezultata.</li> </ul>
Vhodni in izhodni podatki	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• opišejo različne oblike vhodnih in izhodnih podatkov;</li> <li>• uporabijo različne metode zajema in izpisa podatkov;</li> <li>• konstruirajo program s tekstovnim zajemom (s strani uporabnika programa) in izpisom podatkov;</li> <li>• konstruirajo program s preprostim grafičnim uporabniškim vmesnikom za zajem (s strani uporabnika programa) in izpis podatkov;</li> <li>• konstruirajo program, s katerim izdelajo preprost graf s prikazom podatkov;</li> <li>• konstruirajo program, s katerim izdelajo sliko;</li> <li>• konstruirajo program, s katerim ustvarijo zvoke.</li> </ul>
Delo z datotekami	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• s pomočjo izbranega programskega jezika berejo in pišejo v besedilne datoteke;</li> <li>• <i>s pomočjo izbranega programskega jezika berejo in pišejo v datoteke specifičnih formatov (npr. za delo s preglednicami, urejanje besedila, XML, JSON, HTML).</i></li> </ul>
<i>Povezovanje z zunanjimi viri</i>	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>s pomočjo izbranega programskega jezika dostopajo in zajemajo zunanje vire podatkov (dostopnih prek interneta, npr. podatke o cenah vrednostnih papirjev, vremenu, prometu ipd.).</i></li> </ul>
Baze podatkov	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• opredelijo bazo podatkov in razložijo njene funkcije;</li> <li>• opredelijo relacijski model podatkov;</li> </ul>

- |  |  |
|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>s pomočjo programskega jezika ali programa za delo z bazami podatkov ustvarijo bazo podatkov in tabele v njej, vnesejo podatke in pripravijo poizvedbe.</i></li></ul> |
|--|--|

## SKLOP C – POSLOVNA INFORMATIKA – USTVARJANJE DIGITALNIH VSEBIN

Dijaki v tem sklopu spoznajo različna orodja za obdelavo digitalnih vsebin in jih povezujejo v končno skupno celoto. Rezultat je digitalna vsebina (predstavitve, video), ki je predstavljena na spletu na način, ki je varen, ustrezno lektoriran in s poznavanjem vseh pasti, ki jih lahko prinese takšna objava. Pomembno je, da so pri končnem izdelku uporabljene vse spodaj naštetе vsebine.

Vsebine	Operativni cilji
Načrtovanje digitalnih vsebin	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• krepijo sposobnosti za uresničevanje svojih zamisli, tako da samostojno izberejo poslovnoinformacijski problem in ga rešijo; pri tem razvijajo ustvarjalnost, inovativnost in sprejemanje tveganj ter sposobnost načrtovanja in vodenja projektov za doseganje ciljev;</li> <li>• pojasnijo postopke in načine načrtovanja, gradnje in uporabe informacijskih virov;</li> <li>• <i>pojasnijo večpredstavne vire poslovnih informacij;</i></li> <li>• <i>pojasnijo pomen priprave in izbire strategije za učinkovito izvedbo;</i></li> <li>• uporabljajo več različnih programskih orodij za izdelavo večpredstavne predstavitve;</li> <li>• poiščejo gradiva v lokalnem in globalnem omrežju;</li> <li>• opišejo postopek izdelave večpredstavne predstavitve;</li> <li>• pojasnijo pomen enotnega oblikovanja predstavitve;</li> <li>• <i>pojasnijo lastnosti uspešne predstavitve poslovnih informacij.</i></li> </ul>
Obdelava zvoka	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• uporabljajo mikrofona, kamero, tablico, pametni telefon oziroma druge naprave za zajem zvoka;</li> <li>• uporabijo ustrezno zvočno ozadje za predstavitev in pri tem upoštevajo psihologijo zvoka;</li> <li>• uporabljajo program za večstezni montažo zvoka;</li> <li>• razlikujejo vrste zapisov zvočnih gradiv;</li> <li>• shranijo projekt zvočne predstavitve v več oblikah in pojasnijo podrobnosti zapisa;</li> <li>• <i>uporabljajo različne zvočne efekte (normalizacija zvoka, prilagoditev glasnosti, popačenje, hitrost posnetka, odstranjevanje šumov);</i></li> <li>• <i>pojasnijo vire zvočnih datotek in pogoje njihove uporabe.</i></li> </ul>
Obdelava video materiala	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• uporabljajo mikrofona, kamero, tablico, pametni telefon oziroma druge naprave za zajem videa;</li> <li>• vsebinsko pravilno razdelijo in načrtujejo video vsebino (uvod, jedro, zaključek);</li> <li>• uporabljajo program za montažo video posnetkov;</li> <li>• <i>uporabljajo različne pripomočke znotraj programa za video montažo (vstavljanje napisov, efekti, slika v sliki, vstavljanje zvoka, zvočna regulacija).</i></li> </ul>

Poslovne predstavitevve	Dijaki: <ul style="list-style-type: none"> <li>• izberejo primerno orodje za svojo predstavitev;</li> <li>• upoštevajo pravila za pripravo, izdelavo in izvedbo dobre predstavitevve;</li> <li>• <i>izvedejo predstavitev pred celotnim razredom.</i></li> </ul>
Predstavitev vsebin na spletu	Dijaki: <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo temeljne pojme predstavitevve informacije na spletu;</li> <li>• pojasnijo temeljne zakonitosti predstavitevve informacije na spletu;</li> <li>• <i>objavijo vsebine na spletu prek ustreznih kanalov;</i></li> <li>• pojasnijo in kritično uporabijo varnostne mehanizme za objavlanje vsebin na spletu.</li> </ul>

## SKLOP D – POSLOVNA INFORMATIKA – RAZVOJ RAČUNALNIŠKIH APLIKACIJ IN IGER

Dijaki spoznajo proces razvoja računalniške aplikacije ali igre in programska orodja za njihovo izdelavo ter tridimenzionalno modeliranje. Na koncu ustvarijo preprosto aplikacijo ali igro.

Vsebine	Operativni cilji
Snovanje računalniških aplikacij in iger	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• na primeru izbrane aplikacije ali igre pojasnijo, kaj je potrebno za njen nastanek;</li> <li>• razvijajo razumevanje uporabniške izkušnje in psihologije igralca;</li> <li>• <i>izdelajo dokument s konceptom igre, v katerem opredelijo motivacijo igralca in njegovo ključno doživetje, cilje igre, temeljne igralne mehanike, zgodbo in vizualni slog ter druge morebitne elemente</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>ali</i></li> </ul> </li> <li>• <i>izdelajo dokument s konceptom aplikacije, v kateri opredelijo ključne funkcije aplikacije in uporabniško izkušnjo, ciljno skupino uporabnikov, videz in druge morebitne elemente.</i></li> </ul>
Programska orodja za izdelavo aplikacij in iger	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo različna programska orodja za izdelavo aplikacij in iger;</li> <li>• v izbranem programskem orodju izberejo ustrezne nastavitve in ustvarijo nov projekt;</li> <li>• izdelajo naslovno sceno;</li> <li>• naslovni sceni dodajo glasbo;</li> <li>• s pomočjo slik in gumbov izdelajo grafični uporabniški vmesnik;</li> <li>• izdelajo navigacijo med scenami;</li> <li>• izdelajo preprosto animacijo;</li> <li>• <i>pojasnijo bistvo objektnega programiranja;</i></li> <li>• <i>pojasnijo izraze: scena, objekt, skripta, atributi, spremenljivka, metoda, razred, enkapsulacija, dedovanje;</i></li> <li>• izdelajo tridimenzionalno okolje za igro;</li> <li>• v okolje vstavijo lik, ki omogoča gibanje in pogled iz prve (<i>ali tretje</i>) osebe;</li> <li>• <i>v okolje vstavijo objekte, ki so jih izdelali z orodjem za tridimenzionalno modeliranje;</i></li> <li>• izdelajo preprosto igro ali aplikacijo.</li> </ul>
Tridimenzionalno modeliranje	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• naštejejo različna programska orodja za tridimenzionalno modeliranje;</li> <li>• v izbranem programskem orodju izberejo ustrezne nastavitve in ustvarijo nov projekt;</li> <li>• modelirajo v objektnem načinu – ustvarjanje, izbira, premikanje, sukanje, brisanje, spreminjanje lastnosti objektov;</li> <li>• modelirajo v urejevalnem načinu – uporabljajo točke, robove in ploskve, razčlenitev, izvlečenje, glajenje;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• postavijo kamero;</li> <li>• izberejo ustrezno osvetlitev;</li> <li>• izdelajo tridimenzionalni model preprostega objekta po izbiri;</li> <li>• <i>izdelajo lik (osebo) za uporabo v igri.</i></li> </ul>
Poslovni modeli na področju računalniških iger in aplikacij	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• razlikujejo različne poslovne modele, ki se lahko uporabijo za ustvarjanje prihodkov z računalniškimi aplikacijami in igrami.</li> </ul>
Objava izdelka	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo možnosti objave na platformah in spletnih straneh;</li> <li>• <i>objavijo svoj izdelek na spletu.</i></li> </ul>

## SKLOP E – TRŽENJE IN PRODAJA

Vsebine	Operativni cilji
Osnove trženja in prodaje	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo pomen in razliko med trženjem in prodajo;</li> <li>• pojasnijo dejavnike, ki vplivajo na nakupno obnašanje (kultura, osebnost, družba, konkretna situacija);</li> <li>• pojasnijo proces nakupa – od prepoznavne potrebe, iskanja informacij, ocenjevanja alternativ, nakupa in ponakupnega obnašanja);</li> <li>• pojasnijo pomen poglobljenega razumevanja uporabnikov in metode razumevanja, primarno poglobljeni intervju;</li> <li>• pojasnijo logiko segmentacije in opredelijo značilnosti posameznih segmentov, ki so uporabne za trženjske in prodajne aktivnosti;</li> <li>• pojasnijo pomen zadovoljnih uporabnikov in učinkovite distribucije koristi, ne glede na tip organizacije;</li> <li>• opredelijo elemente, kritično vrednotijo modela 4P in 7P pri trženju izdelkov in storitev na konkretnih primerih;</li> <li>• razložijo razliko med željami in obnašanjem potrošnikov;</li> <li>• pojasnijo umeščenost trženja in prodaje v organizacijsko strukturo podjetja ter potencialne konflikte med različnimi funkcijami v podjetju;</li> <li>• pojasnijo različne pristope k merjenju učinkovitosti trženja in prodaje ter pomen merjenja;</li> <li>• razumejo pomen logik trženja in prodaje pri iskanju zaposlitve;</li> <li>• opredelijo različne okoliščine v osebnem in poslovnem življenju, v katerih sami osebno ali njihovi bližnji uporabljajo pristope trženja in prodaje za doseganje ciljev;</li> <li>• ozavestijo etične dileme trženja in prodaje ter jih kritično vrednotijo.</li> </ul>
Trženje in prodaja kot splošni kompetenci	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dijaki:</li> <li>• pojasnijo lastne karijerne cilje (kratkoročne);</li> <li>• naštejejo načine, kako hitreje in učinkoviteje zasledovati te cilje, ter jih konkretizirajo;</li> <li>• <i>pojasnijo pomen socialne mreže in vseživljenjskega učenja za iskanje zaposlitve in uspešno kariero;</i></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>pojasnijo pomen učinkovitih predstavitev kot orodja za lasten karierni razvoj;</i></li> <li>• <i>samostojno izvajajo aktivnosti, s katerimi si povečajo zaposlitvene možnosti oziroma razvijajo kariero;</i></li> <li>• <i>pojasnijo odgovornost vsakega zaposlenega v kateri koli organizaciji za uspešnost organizacije in ustvarjanje in vzdrževanje dobrega imena organizacije ter pridobivanje uporabnikov.</i></li> </ul>
Trženje in prodaja v MSP	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>pojasnijo posebnosti trženja in prodaje v malih in srednjih podjetjih;</i></li> <li>• <i>pojasnijo razlike pri prodaji končnim uporabnikom (B2C) ali organizacijam (B2B);</i></li> <li>• <i>pojasnijo kompleksnost odločanja pri fizičnih osebah in v organizacijah ter vlogo trženja in prodaje pri tem;</i></li> <li>• <i>izvedejo samostojno tržno analizo potrošnikov in konkurence za konkretni primer;</i></li> <li>• <i>na podlagi konkretnega primera opredelijo možne konkretne eksperimente za povečanje prodaje in opredelijo načine merjenja rezultatov;</i></li> <li>• <i>pojasnijo pomen različnih trženjskih kanalov glede na ciljno publiko;</i></li> <li>• <i>analizirajo uporabo različnih trženjskih kanalov in ustvarijo prototipe multimedijskih marketinških materialov za izbrane kanale;</i></li> <li>• <i>na konkretnem primeru pojasnijo pomen učinkovite distribucije izdelkov in storitev do uporabnikov.</i></li> </ul>
Izbrane teme trženja in prodaje	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>opredelijo pomen osebne prodaje in direktnega marketinga;</i></li> <li>• <i>opredelijo pomen odnosov z javnostmi;</i></li> <li>• <i>na konkretnih primerih pojasnijo in samostojno zasnujejo spletno oglaševalsko kampanjo z jasno ciljno skupino in konkretnimi aktivnostmi;</i></li> <li>• <i>opredelijo pomen socialnih omrežij pri trženju in prodaji;</i></li> <li>• <i>na konkretnem primeru kritično ovrednotijo (ne)primernost socialnih omrežij za trženje in prodajo;</i></li> <li>• <i>opredelijo in na konkretnem primeru pojasnijo gverilsko in virusno trženje;</i></li> <li>• <i>pojasnijo dileme cenovnih strategij in postavljanja cene.</i></li> </ul>



## SKLOP F – FINANCE

VSEBINE	OPERATIVNI CILJI
Osebne finance	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ozaveštujejo pomen upravljanja svojih financ in razvijajo dobre navade v zvezi z ravnanjem z denarjem;</li> <li>• opredelijo hierarhijo finančnih ciljev;</li> <li>• razlikujejo aktivne in pasivne prihodke;</li> <li>• razvijajo zavedanje, pod katerimi pogoji je smiselno najeti kredit;</li> <li>• <i>pojasnijo glavne vrste zavarovanj in kdaj jih potrebujemo;</i></li> <li>• prepoznajo finančne prevare;</li> <li>• analizirajo konflikte interesov, ki se pojavljajo v finančni industriji, in presojujejo, kakšne nevarnosti to prinaša za investitorje;</li> <li>• <i>analizirajo razloge za nastanek finančnih kriz.</i></li> </ul>
Tveganje in donosnost	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• razlikujejo sistematično in nesistematično tveganje;</li> <li>• pojasnijo, kako z razpršitvijo premoženja zmanjšujemo tveganje;</li> <li>• razložijo vlogo nagnjenosti k tveganju pri izbiri investicij;</li> <li>• s pomočjo povezave med tveganjem in zahtevano donosnostjo grafično prikažejo investicijske možnosti in komentirajo njihovo smiselnost.</li> </ul>
Finančne naložbe	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• opredelijo obveznice in pojasnijo prednosti nakupa obveznic z vidika vlagatelja;</li> <li>• opredelijo delnice in pojasnijo prednosti nakupa delnic z vidika vlagatelja;</li> <li>• pojasnijo delovanje vzajemnih skladov;</li> <li>• definirajo provizije, s katerimi se srečamo pri trgovanju s finančnimi instrumenti;</li> <li>• pojasnijo bistvo indeksnih oz. ETF skladov in analizirajo njihove prednosti v primerjavi z vzajemni skladi;</li> <li>• na konkretnih primerih izbranih skladov izračunajo, kako različna višina provizij na dolgi rok vpliva na donosnost;</li> <li>• analizirajo različne naložbene strategije;</li> <li>• <i>na primerih analizirajo alternativne naložbe (naložbe v nepremičnine, drage kovine ipd.);</i></li> <li>• <i>vrednotijo delnice, obveznice in druge finančne naložbe.</i></li> </ul>
Poslovne finance	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• razlikujejo notranje in zunanje vire financiranja podjetja;</li> <li>• analizirajo prednosti in slabosti posameznih načinov financiranja za podjetje;</li> <li>• izračunajo povprečne stroške financiranja podjetja;</li> <li>• po izbranih kriterijih za presojo upravičenosti investicij analizirajo ustreznost projektov in določajo investicijski proračun podjetja;</li> <li>• ocenjujejo denarne tokove in tveganja projektov;</li> <li>• <i>pojasnijo dileme dividendne politike;</i></li> <li>• <i>pojasnijo temelje upravljanja z obratnim kapitalom.</i></li> </ul>

## SKLOP G – MEDNARODNO POSLOVANJE

Vsebine	Operativni cilji
Globalizacija in trendi	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• opredelijo globalizacijo in zgodovino globalizacije od arhaičnih časov kitajskih in evropskih imperijev do srednjeveških osvajalcev, razmaha v 18. stoletju in še posebej dogajanj v 19. in 20. stoletju;</li> <li>• razložijo različne oblike globalizacije (tri najpomembnejše: ekonomska, kulturna in politična, ter naravno-okoljska);</li> <li>• opredelijo dejavnike, ki spodbujajo globalizacijo, in dejavnike, ki jo ovirajo;</li> <li>• opredelijo vpliv globalnih trendov na poslovanje, npr. klimatske spremembe in trajnostni razvoj, demografske spremembe, migracije, neenakost;</li> <li>• <i>pojasnijo razvoj ključnih vidikov globalizacije – gibanje ljudi, blaga in informacij;</i></li> <li>• <i>pojasnijo načine merjenja globalizacije;</i></li> <li>• pojasnijo ključne pozitivne in negativne vidike globalizacije;</li> <li>• <i>preučijo in razumejo argumente nasprotnikov globalizacije (t. i. antiglobalisti).</i></li> </ul>
Evropska unija in druge organizacije mednarodnega sodelovanja	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo vlogo EU;</li> <li>• <i>pojasnijo vlogo drugih medvladnih organizacij pri spodbujanju mednarodnega poslovanja – STO, UN, IMF, WB;</i></li> <li>• pojasnijo zgodovinski razvoj EU;</li> <li>• pojasnijo vlogo ključnih institucij EU;</li> <li>• razložijo štiri temeljne svoboščine EU;</li> <li>• <i>predstavijo vlogo temeljnih svoboščin EU pri gospodarskem razvoju Slovenije ter pri njihovem kariernem razvoju.</i></li> </ul>
Analiza poslovnega okolja	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo pomen analize poslovnega okolja;</li> <li>• pojasnijo analizo PEST za analizo izbranega tujega poslovnega okolja;</li> <li>• <i>uporabijo analizo PEST na praktičnem primeru konkretnega tujega trga in panoge;</i></li> <li>• <i>pojasnijo Porterjev model petih silnic za analizo panoge;</i></li> <li>• <i>uporabijo Porterjev model petih silnic na praktičnem primeru konkretne panoge v izbrani tuji državi;</i></li> <li>• analizirajo konkurente za specifični trg s pomočjo sekundarnih virov;</li> <li>• <i>uporabijo primarne vire (telefonski pogovori, skrito nakupovanje, ipd.) za analizo konkurence na tujih trgih;</i></li> <li>• <i>tabelarično ponazorijo prednosti in slabosti mednarodnih konkurentov po izbranih kazalnikih v primerjavi z izbranim slovenskim podjetjem;</i></li> <li>• pojasnijo analizo SWOT za analizo trga in podjetja na določenem trgu;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• izdelajo analizo SWOT konkretnega slovenskega podjetja in konkretnega tujega trga.</li> </ul>
Vstop na tuji trg	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo različne oblike vstopa na tuje trge;</li> <li>• opredelijo prednosti in slabosti različnih oblik vstopa na tuje trge;</li> <li>• analizirajo primernost uporabe različnih oblik vstopa glede na specifikke trga in podjetja;</li> <li>• opredelijo konkurenčne prednosti izbranega slovenskega podjetja na tujem trgu;</li> <li>• za izbrano slovensko podjetje predlagajo najprimernejšo obliko vstopa na tuji trg (poslovni model) in jo konkretizirajo;</li> <li>• opredelijo posebnosti tujih trgov v odnosu do trženja;</li> <li>• opredelijo ključne tehnološke in demografske spremembe, ki vplivajo na vedenje kupcev na različnih trgih.</li> </ul>
Omejitve v mednarodni trgovini	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo carine, kvote, subvencije, uvozno-izvozna dovoljenja;</li> <li>• pojasnijo druge ukrepe omejevanja mednarodne trgovine;</li> <li>• pojasnijo položaj Slovenije glede omejevanja mednarodne trgovine in institucije, ki to nadzirajo.</li> </ul>
Informacijska podpora mednarodnemu poslovanju	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo vlogo spletnih storitev – baz podatkov in spletnih tržnic – za spodbujanje mednarodnega poslovanja;</li> <li>• samostojno poiščejo dobavitelje za izbrano blago ali storitev;</li> <li>• uporabijo komunikacijska orodja – spletno pošto, telefon ipd. – za komunikacijo s potencialnimi dobavitelji;</li> <li>• poiščejo različne možnosti transporta za izbrano blago iz Slovenije ali v Slovenijo in pridobijo pogoje izbranega transporta.</li> </ul>
Delo v multikulturnem okolju	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo pomen širjenja znanja in izkušenj znotraj mednarodnih poslovnih sistemov;</li> <li>• pojasnijo specifikke dela v mednarodnih poslovnih sistemih;</li> <li>• opredelijo ključne medkulturne razlike med večjimi zunanjetrgovinskimi partnericami Slovenije in Slovenijo;</li> <li>• pojasnijo tehnike pogajanj v mednarodnem okolju.</li> </ul>

## SKLOP H – RAČUNOVODSTVO

VSEBINE	OPERATIVNI CILJI
Oprelitev računovodstva	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo osnovno delovanje računovodstva;</li> <li>• pojasnijo pomembnost računovodstva, strokovno ravnanje na področju računovodstva ter uporabnike računovodskih informacij;</li> <li>• pojasnijo pomen slovenskih računovodskih standardov;</li> <li>• pojasnijo vsebino posameznega računovodskega standarda in kodeks poklicne etike računovodje.</li> </ul>

Funkcije računovodstva	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prepoznajajo in razlikujejo med funkcijami računovodstva;</li> <li>• opišejo in razložijo delovanje knjigovodstva, računovodskega predračunavanja, nadziranja in analiziranja.</li> </ul>
Vrste računovodstva	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prepoznajajo in razlikujejo med vrstami računovodstev;</li> <li>• <i>analizirajo povezanost funkcij računovodstva in vrst računovodstva.</i></li> </ul>
Temeljne ekonomske kategorije v računovodstvu	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo temeljne ekonomske kategorije v računovodstvu;</li> <li>• pojasnijo premoženje podjetja;</li> <li>• razvrstijo različne vrste sredstev;</li> <li>• pojasnijo obveznosti do virov sredstev in vrste obveznosti do virov sredstev;</li> <li>• razvrstijo različne vrste obveznosti do virov sredstev;</li> <li>• opredelijo stroške;</li> <li>• ugotavljajo pomen stroškov za podjetje;</li> <li>• naštejejo različne vrste stroškov poslovanja;</li> <li>• opredelijo prihodke;</li> <li>• analizirajo pomen prihodkov za podjetje;</li> <li>• opredelijo pojem odhodki;</li> <li>• analizirajo pomen odhodkov za podjetje;</li> <li>• razlikujejo med stroški, odhodki, izdatki, odlivi, prihodki, prejemki in prilivi;</li> <li>• <i>opišejo potek inventure sredstev in obveznosti do virov sredstev ter usklajevanja stanja s poslovnimi knjigami.</i></li> </ul>
Knjigovodske listine in poslovne knjige	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo pojem, vsebino, vrste in oblike knjigovodskih listin,</li> <li>• označijo in preverijo knjigovodske listine;</li> <li>• pojasnijo pojem in vrste poslovnih knjig;</li> <li>• razlikujejo med temeljnimi poslovnimi knjigami;</li> <li>• <i>uporabljajo računovodski program za vpis knjigovodskih listin v ustrezno poslovno knjigo.</i></li> </ul>
Računovodski izkazi	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• naštejejo računovodske izkaze;</li> <li>• pojasnijo vrste in oblike bilanc stanja in izkaza poslovnega izida;</li> <li>• pojasnijo vsebino bilance stanja in izkaza poslovnega izida;</li> <li>• sestavijo bilance stanja in izkaz poslovnega izida;</li> <li>• prepoznajo bilančne spremembe;</li> <li>• analizirajo, kako bilančne spremembe vplivajo na gospodarske kategorije organizacije;</li> <li>• berejo in analizirajo računovodske izkaze;</li> <li>• analizirajo, kako sta medsebojno povezani bilanca stanja in izkaz poslovnega izida;</li> <li>• <i>pojasnijo računovodske kazalnike.</i></li> </ul>
Davki	<p>Dijaki:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo pojem in vrste davkov;</li> <li>• pojasnijo davek na dodano vrednost, davek od dohodka pravnih oseb in akontacijo dohodnine;</li> <li>• <i>spoznajo slovensko davčno zakonodajo.</i></li> </ul>
<p>Osnove dvostavnega knjigovodstva</p>	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pojasnijo pojem, vrste in oblike kontov;</li> <li>• uporabljajo kontni okvir in kontni načrt;</li> <li>• uporabljajo konte in temeljna pravila knjiženja na konte;</li> <li>• razložijo povezanost kontov stanja z bilanco stanja;</li> <li>• razložijo povezanost kontov poslovnega izida z izkazom poslovnega izida;</li> <li>• <i>knjižijo spremembe, ki jih povzročajo poslovni dogodki, na pravilne konte.</i></li> </ul>

## 4 STANDARDI ZNANJA IN MINIMALNI STANDARDI ZNANJA

Standardi znanja se delijo na standarde in na minimalne standarde znanja (ti so zapisani s krepkim tiskom). Izhajajo iz operativnih ciljev ter izražajo obseg (količino) in globino (kakovost) znanja, opredeljenega v operativnih ciljih; v procesu pouka jih dijaki dosegajo na različnih taksonomskih ravneh znanja. Standardi znanja se nanašajo na celotno obdobje, v katerem se izvaja predmet, zapišemo jih kot referenčne točke ob koncu izobraževanja. Standarde znanj za preverjanje in ocenjevanje znanja opredeli učitelj ob upoštevanju tukaj navedenih standardov.

<b>POSLOVNA INFORMATIKA – POSLOVNO ODLOČANJE</b>
Dijak: <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>s pomočjo programskega orodja za delo s preglednicami izdelava model za presojo odločitev z izbranih poslovnih področij;</b></li><li>• <b>prepozna posamezne elemente optimizacijskega problema;</b></li><li>• <b>opredeli neodvisne spremenljivke oz. možne rešitve problema;</b></li><li>• <b>opredeli ciljno spremenljivko oz. kriterijsko funkcijo;</b></li><li>• <b>opredeli omejitve, s katerimi se srečuje;</b></li><li>• <b>sestavi formule in izračuna vse potrebne spremenljivke;</b></li><li>• <b>poišče optimalno rešitev problema optimizacijskega problema;</b></li><li>• <b>uporabi finančne funkcije za rešitev nalog s področja spreminjanja vrednosti denarja v času;</b></li><li>• <b>z uporabo investicijskih kriterijev presodi primernost projektov za investicije;</b></li><li>• <b>sestavi predlog za investicijski proračun in razume, kako izključljivost projektov vpliva na njegovo izbiro.</b></li></ul>
<b>POSLOVNA INFORMATIKA – REŠEVANJE PROBLEMOV S PROGRAMIRANJEM</b>
Dijak: <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>pojasni algoritemski pristop k reševanju problemov;</b></li><li>• <b>poišče rešitev za dani problem z razčlenitvijo na posamezne korake;</b></li><li>• <b>našteje različne programske jezike in njihovo uporabo;</b></li><li>• <b>pojasni osnovne tipe podatkov;</b></li><li>• <b>v izbranem programskem jeziku uporablja različne vrste spremenljivk;</b></li><li>• <b>konstruira preproste programe z uporabo različnih vrste podatkovnih tipov, operatorjev, pogojnih stavkov in zank;</b></li><li>• <b>uporablja funkcije z vhodnimi parametri in vračilom rezultata;</b></li><li>• <b>opredeli bazo podatkov in pojasni njene funkcije.</b></li></ul>
<b>POSLOVNA INFORMATIKA – USTVARJANJE DIGITALNIH VSEBIN</b>
Dijak: <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>samostojno izbere poslovnoinformacijski problem in ga reši;</b></li><li>• <b>uporablja več različnih programskih orodij za izdelavo večpredstavne predstavitve;</b></li><li>• <b>poišče gradiva v lokalnem in globalnem omrežju;</b></li><li>• <b>opiše postopek izdelave večpredstavne predstavitve;</b></li><li>• <b>uporablja mikrofona, kamero, tablico, pametni telefon oziroma druge naprave za zajem zvoka;</b></li></ul>

- uporablja ustrezno zvočno ozadje za predstavitev in pri tem upošteva psihologijo zvoka;
- uporablja program za večstezno montažo zvoka;
- uporablja kamero, tablico, pametni telefon oziroma druge naprave za zajem videa;
- uporablja program za montažo video posnetkov;
- **izbere primerno orodje za svojo predstavitev;**
- **upošteva pravila za pripravo, izdelavo in izvedbo dobre predstavitve;**
- **pojasni temeljne pojme predstavitve informacije na spletu;**
- **pojasni in kritično uporabi varnostne mehanizme za objavlanje vsebin na spletu.**

#### **POSLOVNA INFORMATIKA – RAZVOJ RAČUNALNIŠKIH APLIKACIJ IN IGER**

Dijak:

- **opiše različna programska orodja za izdelavo aplikacij in iger;**
- **izdela dokument s konceptom igre, v katerem opredeli motivacijo igralca in njegovo ključno doživetje, cilje igre, temeljne igralne mehanike, zgodbo in vizualni slog ter druge morebitne elemente, ali dokument s konceptom aplikacije, v katerem opredeli ključne funkcije aplikacije in uporabniško izkušnjo, ciljno skupino uporabnikov, videz in morebitne druge elemente;**
- **s pomočjo slik in gumbov izdela grafični uporabniški vmesnik;**
- izdela navigacijo med scenami;
- izdela preprosto animacijo;
- pozna različna programska orodja za tridimenzionalno modeliranje;
- modelira v objektnem načinu – ustvarjanje, izbira, premikanje, sukanje, brisanje, spreminjanje lastnosti objektov;
- modelira v urejevalnem načinu – uporablja točke, robove in ploskve, razčlenitev, izvlečenje, glajenje;
- izdela tridimenzionalno okolje za igro;
- **razlikuje različne poslovne modele, ki jih lahko uporabimo za ustvarjanje prihodkov z računalniškimi aplikacijami in igrami;**
- **pozna možnosti objave na platformah in spletnih straneh.**

#### **TRŽENJE IN PRODAJA**

Dijak:

- **pojasni dejavnike, ki vplivajo na nakupno obnašanje;**
- **opredeli proces nakupa;**
- **opredeli pomen poglobljenega razumevanja uporabnikov in organizacij ter segmentacijo;**
- **analizira obstoječe trženjske in prodajne pristope;**
- **pripravlja trženjske in prodajne strategije, vključno z uporabo spletnega marketinga in socialnih omrežij;**
- **razume pomen logike trženja in prodaje pri zasledovanju osebnih in kariernih ciljev na splošno;**
- **kritično ovrednoti etične dileme nekaterih trženjskih in prodajnih pristopov;**
- je usposobljen za uporabo primarnih in sekundarnih virov za analizo kupcev in konkurence;
- **opredeljuje posebnosti trženja in prodaje v MSP;**

- zna presoditi prednosti in slabosti uporabe različnih načinov trženja in prodaje ter jih v konkretnem primeru primerjati po različnih kriterijih;
- razume kompleksnost nakupnega odločanja v primeru večjih podjetij;
- pozna in opredeli različne načine merjenja trženja in prodaje.

## **FINANCE**

Dijak:

- **se zaveda pomena upravljanja svojih financ;**
- **opredeli hierarhijo finančnih ciljev in pot do finančne neodvisnosti;**
- **razlikuje aktivne in pasivne prihodke;**
- **prepozna finančne prevare;**
- analizira konflikte interesov, ki se pojavljajo v finančni industriji, in presoja, kakšne nevarnosti to prinaša za investitorje;
- **razlikuje sistematično in nesistematično tveganje;**
- pojasni, kako z razpršitvijo premoženja zmanjšujemo tveganje;
- razloži vlogo nagnjenosti k tveganju pri izbiri investicij;
- s pomočjo povezave med tveganjem in zahtevano donosnostjo grafično prikaže investicijske možnosti in komentira njihovo smiselnost;
- **opredeli obveznice in delnice ter pojasni njihove prednosti in slabosti z vidika vlagatelja;**
- **pojasni delovanje vzajemnih skladov;**
- definira provizije, s katerimi se srečamo pri trgovanju s finančnimi instrumenti;
- **pojasni bistvo indeksnih oz. ETF skladov in analizira njihove prednosti v primerjavi z vzajemni skladi;**
- analizira različne naložbene strategije;
- **razlikuje notranje in zunanje vire financiranja podjetja;**
- analizira prednosti in slabosti posameznih načinov financiranja za podjetje;
- izračuna povprečne stroške financiranja podjetja;
- **po izbranih kriterijih za presojo upravičenosti investicij analizira ustreznost projektov in določa investicijski proračun podjetja;**
- oceni denarne tokove in tveganja projektov.

## **MEDNARODNO POSLOVANJE**

Dijak:

- **razloži temeljne mejnike mednarodne gospodarske integracije;**
- **prepozna in opredeli ključne globalne trende, ki vplivajo na mednarodno poslovanje;**
- **opredeli temeljne svoboščine EU in njihov vpliv na gospodarstvo in družbo;**
- **analizira tuje poslovno okolje z uporabo ustreznih pristopov;**
- **prepozna možne načinov vstopa na tuji trg;**
- **uporablja baze podatkov – spletne storitve za pridobivanje informacij o kupcih, dobaviteljnih ali partnerjih;**
- kritično ovrednoti tako zagovornike kot nasprotnike globalizacije;
- uporablja primarne in sekundarne vire za analizo tujega trga, vključno s konkurenco;
- opredeli konkurenčne prednosti slovenskega izvoznika glede na podatke, zbrane z analizo konkretnega tujega poslovnega okolja in razumevanjem slovenskega podjetja;



- presoja prednosti in slabosti uporabe različnih načinov mednarodnega transporta ter jih v konkretnem primeru primerja po različnih kriterijih na podlagi samostojno pridobljenih podatkov;
- presoja razlike med kulturami in njihov vpliv na mednarodno poslovanje.

## **RAČUNOVODSTVO**

Dijak:

- **pozna temeljne računovodske pojme in definicije ter ekonomske kategorije računovodstva;**
- **prepozna računovodske informacije in uporabnike računovodskih informacij;**
- **zna naštetih funkcije in vrste računovodstva;**
- **pozna razliko med sredstvi in obveznosti do virov sredstev;**
- je sposoben pravilno razvrstiti sredstva in obveznosti do virov sredstev;
- **pozna razliko med stroški, odhodki in prihodki;**
- **prepozna vrste stroškov, odhodkov in prihodkov;**
- je sposoben razložiti vpliv stroškov, odhodkov in prihodkov na poslovni izid;
- **prepozna knjigovodske listine in poslovne knjige;**
- zna označiti, preveriti in uporabljati knjigovodske listine;
- zna uporabljati poslovne knjige;
- **pozna pojem in vrste davkov;**
- razlikuje med vrstami davkov;
- zna pojasniti vstopni in izstopni DDV;
- je usposobljen obračunati in knjižiti DDV ter davek od dohodka pravnih oseb;
- **pozna vrste računovodskih izkazov in zna razlikovati med njimi;**
- je sposoben analizirati računovodske izkaze;
- **pozna osnovna pravila dvostavnega knjigovodstva;**
- **prepozna vrste kontov;**
- **pozna pravila knjiženja na konte;**
- zna prepoznati pomen računovodskih služb;
- oblikuje pozitiven odnos do dela računovodje.

## 5 DIDAKTIČNA PRIPOROČILA

Učitelj pri predmetu poslovanje skrbi, da je vzdušje v razredu miselno spodbudno in psihološko varno in sproščeno. Dijaki naj razumejo, kaj se učijo in zakaj ter kaj bodo morali razumeti, vedeti in znati, da bodo uspešni. Celoten proces učenja in poučevanja naj bo usmerjen na dijaka, njegove spoznavne procese in konstrukcijo lastnega znanja. Delitev v skupine omogoča vzpostavitev avtentičnih učnih okolij, aktivne metode dela in izvedbo dejavnosti, pri katerih dijaki obravnavane teme spoznavajo izkustveno.

Pri izbiri učnih oblik in metod dela je učitelj avtonomen. Slediti mora temeljnim ciljem, sicer pa naj vsebine in izvedbo pouka prilagaja možnostim, okolju ter interesom dijakov. Organizacija pouka je zaradi uporabe aktivnih oblik dela, obiskov podjetij ali gostov pri pouku smiselna v okviru t. i. blok ur.

**Obiski podjetij:** Za pouk predmeta so pomembni obiski podjetij, v katerih dijakom ljudje, odgovorni za izbrane dejavnosti v podjetju, pojasnijo konkretne načine dela in razloge zanje. Predstavijo različne poklice, poslovna okolja, načine in konkretne primere s področij poslovne informatike, trženja in prodaje, financ in računovodstva ter mednarodnega poslovanja – tako uvoza kot izvoza, dela v multikulturnih okoljih in podobno. Namesto terenskih obiskov podjetij lahko predstavnik podjetja obišče šolo in predstavi določeno tematiko. Če imajo dijaki prek družinskih članov, prijateljev ali znancev dostop do podjetij, je smiselno spodbujati tudi tovrstno pridobivanje znanja in informacij.

**Projektno delo:** Pri drugih predmetih (npr. pri podjetništvu) dijaki razvijajo projekte, ki potrebujejo tudi trženjsko in prodajno strategijo, rešitve s področja poslovne informatike, financ in računovodstva ali produkte oz. storitve, ki bodo potencialno zanimivi tudi za tuje trge. V tem primeru lahko znotraj predmeta poslovanje obravnavamo konkretne primere. Če takih primerov nimamo, poiščemo v lokalnem okolju podjetje, ki ima določen problem s področja trženja in prodaje ali produkt oz. storitev z mednarodnim potencialom, ki ga še ni testiralo. Dijaki za konkretno podjetje pripravijo projekt, v okviru katerega analizirajo konkretno izbrano državo oziroma regijo, sodelujoče podjetje in predlagajo način(e) vstopa na (tuji) trg. Načine čim bolj konkretizirajo in finančno ovrednotijo. Ob tovrstnih dejavnostih se navajajo na pravilno uporabo različnih virov in na aktivno ter kritično iskanje in vrednotenje ključnih informacij. S tem razvijajo sposobnost samostojnega učenja in se navajajo na samostojno delo.

**Uporaba informacijske tehnologije:** Pri sklopu Mednarodno poslovanje naj dijaki samostojno vodijo proces nakupa (iskanje dobaviteljev, pogajanje za ceno, analiza in optimizacija logistike, analiza in optimizacija načinov plačila) brez dejanske transakcije na različnih portalih. Dijaki naj samostojno poiščejo različne načine in pogoje (cene) transportnih storitev za konkretni izdelek. Pri sklopu Trženje in prodaja lahko pripravijo letake, spletno stran ali drugo multimedijско gradivo in ga testirajo na ciljnim (mednarodnem) segmentu. Dijake spodbujamo h komunikaciji s potencialnimi dobavitelji, kupci ali partnerji, z uporabo hitroodzivnih komunikacijskih orodij.

Pri pouku poslovne informatike dijaki najprej rešujejo praktične primere po navodilih učitelja, tako da utrjujejo pridobljena znanja iz računalništva, informatike in strokovnih predmetov ter jih postopno dopolnjujejo z novimi spoznanji o možnostih uporabe informacijsko-komunikacijske tehnologije v povezavi s strokovnimi vsebinami. Učitelj učno snov predstavi problemsko, začetni problem pa naj bo preprost, nazoren primer iz vsakdanjega življenja. Pri vajah dijaki v začetku na primeru vodenih vaj na različne načine rešujejo preprostejše primere in primerjajo prednosti ter pomanjkljivosti posameznih metod. Teoretični del pouka izvedemo z razlago, z razgovorom med dijaki in učiteljem ali s pomočjo video predstavitev. Pouk informatike naj bo organiziran po sklopih dveh šolskih ur. Med reševanjem vaje dijaki samostojno spoznavajo različne možnosti rešitve in spoznajo tehnike priprave informacij za lastne poslovne zamisli. Pri izbiri poslovnega problema učitelj deluje kot mentor in dijake usmerja v samostojno iskanje primerov, povezanih z drugimi strokovnimi predmeti. Učitelj dijake usmerja v izbiro problemov, ki so najbolj zanimivi zanje.

## **OCENJEVANJE**

Pri ocenjevanju znanja naj učitelji upoštevajo naslednja priporočila:

- poučevanje, preverjanje in ocenjevanje so povezani in soodvisni;
- učitelj seznanja dijakinje in dijake z nameni pouka ter kriteriji uspešnosti za posamezne učne dosežke;
- učitelj zbira dokazila o znanju in veščinah dijakinj in dijakov, pri čemer uporablja različne strategije in orodja;
- v procesih preverjanja učitelj daje dijakinjam in dijakom učinkovito povratno informacijo o napredovanju in doseganju kriterijev uspešnosti;
- učitelj uporablja povratne informacije dijakinj in dijakov za prilagajanje procesov pouka in načrtovanje nadaljnjih korakov v izvajanju;
- učitelj v procese preverjanja in ocenjevanja smiselno vključuje dijakinje in dijake, njihovo samooceno in oceno sošolcev (samovrednotenje in vrstniško vrednotenje) in to upošteva pri oblikovanju končne ocene.

Učitelj dijakom omogoča izkazovanje znanja na različne načine, pri čemer naj bo poudarek predvsem na ocenjevanju izdelkov, izvedbe projektov, rešitev študije primerov, mape učnih dosežkov ter drugih izdelkov. Ocene se izjemoma lahko pridobi tudi ustno ali pisno, vendar to ne sme biti edini način ocenjevanja.

## **MEDPREDMETNE POVEZAVE**

Predmet omogoča vrsto interdisciplinarnih povezav. Narava trženja, financ in mednarodnega poslovanja združuje v svojem jedru segmente znanj cele vrste drugih ved, na primer sociologije, psihologije, informatike, zgodovine, geografije in ekonomije. S pomočjo konkretnih primerov in zgodb lahko dijakom približamo sicer abstraktnejša znanja drugih učnih področij in jih bolje motiviramo zanje. Predmet ponuja številne

možnosti nadgradnje oz. sodelovanja pri pouku drugih predmetov v višjih letnikih ali pri izpeljavi obveznih izbirnih vsebin.

**Tuji jeziki:** Priprava konkretnih promocijskih ali predstavitvenih besedil za konkretne primere je lahko odlična vaja pri tujih jezikih. Enako velja za izdelavo načrta za aplikacijo in igro pri poslovni informatiki, pri kateri so programska orodja in viri znanja v veliki meri v angleškem jeziku.

**Matematika:** Pri finančah in računovodstvu so možne povezave pri vrednosti denarja v času in obrestnoobrestnem računu, računanju deležev, računanju tveganja in obračunavanju davkov.

**Zgodovina in geografija:** Temi globalizacija in mednarodne ustanove se odlično povezuje z vrsto tem pri zgodovini in geografiji. Pri geografiji lahko razpravljamo o vlogi določenega teritorija pri mednarodni trgovini zaradi določenih naravnih danosti (lega, klima ipd.). Pri zgodovini lahko razpravljamo o pomenu imperijev in osvajalcev ter katere posledice tega še danes čutimo v družbi in gospodarstvu. Pri zgodovini lahko razpravljamo tudi o zgodovini Evrope od ustanovitve EGS, EU, monetarne unije in podobno ter kakšen vpliv so imele te aktivnosti na mednarodno poslovanje.

**Sociologija:** Določene socialne tematike so neločljivo povezane z razvojem tržnega gospodarstva, financ, mednarodne trgovine in odpiranjem meja, npr. družbene razlike, družbeni sloji, različne družbene navade in spremembe v načinu življenja, teme, kot je migracija, pojav gibanj, npr. antiglobalistov ipd.

**Psihologija:** Določene teme, še posebej pogajanja, delo v multikulturnem okolju, vodenje multikulturnih timov in potrošniško obnašanje, so močno prepletene s poznavanjem psihologije.

Dijake spodbujamo k medpredmetnemu pristopu oziroma uporabi znanj in veščin z drugih predmetnih področij, aktualizaciji in povezovanju z gospodarstveniki iz lokalnega okolja in sodelovanju na natečajih, tekmovanjih, projektih ipd. Vsebine lahko vključimo v projektne tedne in ekskurzije. Predmet z obravnavo večno aktualnih družbenih tem pripomore k razvoju državljske kulture in kulturne zavesti. S samostojnim raziskovanjem dijake spodbujamo k boljšemu informacijskemu znanju ter napredku tehnološkega znanja (raba tehnologije pri pouku, priprava predstavitev, izdelava multimedijskih vsebin).

## **6 MATERIALNI POGOJI**

Materialni pogoji (prostor, oprema, učna gradiva, skupine idr.) za izvajanje pouka morajo biti skladni s sprejetimi standardi in normativi. Pri sklopih poslovne informatike mora pouk potekati v računalniških učilnicah. Tudi pri pouku ostalih sklopov morajo imeti dijaki dostop do informacijsko-komunikacijske tehnologije.

## **7 ZNANJA IZVAJALCEV**

Izvajalec izbirnega predmeta poslovanje je učitelj, ki ima znanja s področja visokošolskega izobraževanja ekonomije ali poslovnih ved – podjetništva, menedžmenta ali organizacije.

Izvajalec sklopov iz poslovne informatike je lahko tudi učitelj, ki ima znanja s področja visokošolskega izobraževanja računalništva, informatike, poslovne informatike ali organizacije informacijskih sistemov.