

EKONOMSKI TEHNIK

ZNANJA IN KOMPETENCE, KI SE PREVERJAJO NA POSAMEZNI RAVNI ZAHTEVNOSTI

Izdelki oziroma storitve se določajo na podlagi seznama nabora izdelkov oziroma storitev, ki se določijo v času izobraževanja.

Poklicne kompetence	Znanja, spretnosti, veščine
Izdelava raziskave nabavnega trga	<ul style="list-style-type: none">• poižve, ali je ponudba izdelkov, ki jih namerava kupiti, zadovoljiva• poižve, kdo so ponudniki, koliko jih je in kakšne so njihove proizvodne zmogljivosti• razišče trg, kako se gibljejo cene izdelkov po posameznih dobaviteljih in kakšne prodajne pogoje postavljajo• poižve, kolikšni so dobavni roki in kakšno je tveganje glede dobavnih rokov pri različnih dobaviteljih• razišče, kakšna je kakovost blaga, ki ga ponujajo dobavitelji• razišče, koliko je drugih povpraševalcev na trgu in kakšna je konkurenca med njimi• zbira podatke o tem, katere nove izdelke ponujajo proizvajalci in koliko le-teh
Izvedba nabavnega postopka	<ul style="list-style-type: none">• poišče ponudnike na trgu (npr. sestavi/izdela povpraševanje)• izbere najbolj ugodnega dobavitelja na trgu• sklene kupoprodajno pogodbo z izbranim ponudnikom• izdela in izvede naročilo blaga• razloži postopek nabave blaga• evidentira nabavo• napiše nabavno poročilo• prevzame in izvede kontrolo prejetega blaga• naredi obračun nabave• razvrsti blago po prodajnih policah
Prodaja izdelka preko spleta	<ul style="list-style-type: none">• poišče ugodnega ponudnika izdelkov po spletu• analizira elemente trženjskega spleta• izbere najbolj ugodnega ponudnika na trgu• pozna načine preverjanja učinkovitosti trženjskih akcij• razloži prednosti neposrednega trženja oz. trženja preko spleta• razloži vlogo sodobnih medijev pri neposrednem trženju
Izvedba plačilnega prometa	<ul style="list-style-type: none">• opiše lastnosti transakcijskega računa• zbere potrebne podatke o postopku odprtja, vodenja in zaprtja transakcijskega računa• predstavi osnove plačilnega prometa v državi• predstavi različne plačilne instrumente• izdela načrt možnosti plačevanja• analizira ključne lastnosti uspešnih prodajalcev finančnih storitev• pojasni pomen in kakovost izvajanja finančnih storitev za

	<p>zadovoljstvo in zvestobo strank</p> <ul style="list-style-type: none"> • pojasni, našteje in opiše različne davke, javne izdatke in javne dohodke kot instrumente davčne politike • argumentira pomen plačilnega prometa na podlagi zbranih podatkov in vrste/načine plačevanja v naši državi
Trženje poštних storitev	<ul style="list-style-type: none"> • analizira slabe in dobre tržne akcije • izdelava načrt trženjskega spleta in SWOT analizo • upošteva novosti in spremlja razvoj poštних storitev • upošteva potrebe uporabnikov • ocenjuje in presoja kakovost pridobljenih trženjskih informacij • proučuje poslovne izide in predlaga rešitve • izdelava projektno nalogo
Izdelava poslovnega načrta za podjetje	<ul style="list-style-type: none"> • izbere idejo za izdelek oz. storitev podjetja • opredeli panogo, izdelek ali storitev in cilje podjetja • razišče in analizira trg • opredeli marketinško strategijo v podjetju • predstavi menedžment, organizacijo in lastništvo podjetja • izdelava finančni načrt podjetja za izbrano obdobje • oceni tveganja in probleme v podjetju • predstavi terminski načrt izvajanja izdelka oz. opravljanja storitev v podjetju
Planiranje prodaje blaga in izvedba prodaje	<ul style="list-style-type: none"> • prouči in razišče prodajni trg • načrtuje prodajo na podlagi ugotovitev raziskave prodajnega trga • oblikuje prodajni sortiment in prodajne cene • sprejema odločitve o načinih in metodah prodaje • vzpostavi povezavo s kupci in sklene kupoprodajno pogodbo • izvrši obveznosti iz sklenjenih kupoprodajnih pogodb • prouči in rešuje reklamacije • izvaja različne ukrepe za pospeševanje prodaje (npr. reklamne akcije) • vodi različne evidence o prodaji
Prodaja zavarovalniške storitve	<ul style="list-style-type: none"> • izdelava analizo vsebine odškodninske obveznosti in odškodninske odgovornosti na konkretnih zavarovalnih primerih • izbere primeren način sklepanja premoženjskega ali/in osebnega zavarovanja na konkretnem primeru • izvede prodajni razgovor, v katerem prepozna potrebe in želje stranke ter izbere ustrezno zavarovalno vrsto – pripravi primerno zavarovalno ponudbo za premoženjsko ali/in osebno zavarovanje
Izvedba bančne storitve	<ul style="list-style-type: none"> • poišče podatke o storitvah bank • analizira tveganja, ki nastanejo za banko, in obveznosti, ki nastanejo za stranko • zbira različne vrste dokumentacije, ki se uporablja za izvedbo določene bančne storitve • evidentira in knjiži posamezno bančno storitev • naredi različne izračune (npr. odplačilna sposobnost, interkalarne obresti, anuitete, ...)
Ugotavljanje uspešnosti poslovanja podjetja	<ul style="list-style-type: none"> • ugotovi uspešnost poslovanja podjetja s pomočjo prihodkov in odhodkov

	<ul style="list-style-type: none"> • primerja rezultate poslovanja, jih analizira in poišče enostavne rešitve • evidentira poslovne dogodke v zvezi s poslovnim izidom • izdelava izkaze uspeha podjetja
Oblikovanje tržnega spleta	<ul style="list-style-type: none"> • razloži pomen izdelka v trženjskem spletu • razloži ravni izdelka in njihov pomen pri trženju • upošteva faze življenjskega cikla izdelka pri trženjskih odločitvah • primerja pristope k razvoju izdelkov • razloži tveganje pri razvoju novih izdelkov • razlikuje strategije uvajanja novega izdelka na trg • razloži sprejem novega izdelka pri kupcih • razloži prednosti blagovnih znamk za tržnika in za porabnika • prepozna vrste blagovnih znamk in razloži razlike med njimi
Uporabljanje pravil upravnega postopka	<ul style="list-style-type: none"> • razvrsti posamezne organe in službe • razloži stranke • izdelava in oblikuje vlogo • izdelava in oblikuje uradno vabilo • izdelava in oblikuje zapisnik • izdelava in oblikuje uradni zaznamek • izdelava in oblikuje obvestilo o izvajanju video nadzora • pojasni roke • pojasni vročanje • razloži posamezna dokazna sredstva • argumentira pomen procesne sposobnosti strank • oceni upravičenost do oprostitve plačila stroškov