

### MODUL PODUZETNIŠTVO

---

Nakon uspješnog završetka programa preddiplomskog stručnog studija Trgovinsko poslovanje, modula Poduzetništvo studenti su sposobni:

1. detaljno poznavati i kritički razumjeti teorijske postavke, načela i metode niza različitih poslovnih disciplina (poduzetništvo, marketing, menadžment, trgovačko pravo, unutarnje trgovinsko poslovanje, prodaja i distribucija, međunarodna ekonomija, računovodstvo, poslovno bankarstvo i osiguranje, poslovno planiranje, menadžment događaja, poslovno komuniciranje, poslovna matematika i statistika...) te način na koji se one kombiniraju u cjelokupni proces poslovnog upravljanja i odlučivanja;
2. analizirati poslovne probleme i ponuditi rješenja složenih i nepredvidivih poslovnih situacija u različitim domenama poduzetničkog djelovanja;
3. izraditi i interpretirati vlastiti poduzetnički poslovni plan i poslovnu i razvojnu strategiju, na temelju kojih mogu osnovati i samostalno voditi vlastitu tvrtku;
4. razmotriti zakonske i financijske uvjete za pokretanje poduzetničkog pothvata i navesti osnovne pokazatelje poduzetničke aktivnosti;
5. Prepoznati i objasniti institucionalni kontekst poduzetničkog djelovanja u Republici Hrvatskoj i analizirati ostale elemente poslovnog okruženja u svrhu prepoznavanja poslovnih prilika i donošenja poslovnih odluka;
6. definirati i povezivati temeljne mikroekonomske i makroekonomske pojmove te predvidjeti mogući utjecaj gospodarskih kretanja na poslovanje poduzetnika;
7. samostalno ili kao dio tima raditi na planiranju, organiziranju i provedbi prodajnih aktivnosti i procesa (odrediti poslovne procese i dokumente nabave, skladištenja i prodaje robe, izvesti kalkulacije cijena robe u unutarnjoj trgovini, zaključiti elemente izvedbe kupoprodajnog posla i poslovanja prodavaonice, opisati i koristiti suvremene tehnike prodaje i metode motiviranja prodajnog osoblja, izračunati mjerila uspješnosti poslovanja prodajnog poduzeća, klasificirati vrste i sudionike kanala distribucije);
8. primijeniti načela i pozitivne propise javne nabave te izraditi uobičajene akte postupka javne nabave;
9. definirati različite načine izlaska na strana tržišta te kritički analizirati razlike poslovanja poduzeća u međunarodnim okvirima u odnosu na domaće tržište;
10. odabrati i primijeniti prikladne metode istraživanja tržišta i instrumente za prikupljanje i obradu podataka u složenim i nepredvidivim poslovnim situacijama, te izraditi plan projekta istraživanja tržišta;
11. prepoznati, razlikovati i kritički analizirati suvremene teme iz marketinga te izabrati adekvatno rješenje konkretnih tržišnih prilika polazeći od usvojenih marketinških znanja;
12. društveno odgovorno primjenjivati temeljne etičke principe u kritičkom promišljanju ekonomskih zbivanja te u procesu poslovnog odlučivanja i djelovanja;
13. opisati načine primjene upravljanja kvalitetom i demonstrirati sposobnost izrade postupka kvalitete;
14. komunicirati u skladu s načelima poslovne komunikacije i pravilima korespondiranja na hrvatskom i stranom jeziku (engleski jezik i ovisno o odabiru izbornog predmeta njemački ili talijanski jezik) koristeći usvojene pregovaračke vještine;
15. razumjeti temeljne pojmove informacijske i komunikacijske tehnologije, djelotvorno koristiti strojnu i programsku opremu u rješavanju problema i svakodnevnoj poslovnoj praksi;
16. definirati temeljne pojmove iz područja računovodstva, te povezati stečena znanja i izraditi temeljne računovodstvene izvještaje te primijeniti računovodstvene postupke vezane uz praćenje trgovačke robe te proračunati ostvareni financijski rezultat poslovnog subjekta;
17. definirati temeljne pojmove, principe i zakonitosti iz područja rada poslovnih banaka i osigurateljnih društava te iz područja trgovanja vrijednosnim papirima, te pripremiti ponudu osiguranja i izračunati premiju za najvažnije proizvode osiguranja.