

KATALOG ZNANJA

1 IME PREDMETA: **TRŽENJE V TEHNIKI (TRT)**

2 SPLOŠNI CILJI

Splošni cilji predmeta so:

- pridobitev splošnih, temeljnih in predvsem specifičnih strokovnih znanj s področja trženja;
- pridobitev ustreznih generičnih in specifičnih kompetenc, ki diplomantom omogočajo zadovoljstvo na delovnem mestu, napredek in osebno blaginjo;
- razumevanje sodobnega poslovanja podjetja;
- sposobnost aktivnega vključevanja v procese v podjetju;
- razumevanje podjetništva temelječega na trženjskem pristopu nastopanja organizacije na trgu;
- sposobnost koristnega uporabljanja in kombinacije pridobljenih strokovnih znanj in tudi širšega splošnega znanja;
- razvoj kompetence biti aktivni sodelavec v procesih, ki vodijo do poslovne odličnosti.

3 PREDMETNO SPECIFIČNE KOMPETENCE

Pri predmetu si študenti poleg generičnih pridobijo naslednje kompetence:

- razumevanje organiziranja, upravljanja in vodenja gospodarskih subjektov, sposobnost razumevanja in kreativnega sodelovanja pri oblikovanju poslanstva, strategij, ciljev, poslovne politike;
- razumevanje poslovnega procesa in usposobljenost iza njegovo prepoznavanje v praksi kot celote in posameznih delov, v katerih bo deloval;
- razumevanje in prepoznavanje funkcijske organizacijske strukture in usposobljenost za njeno spreminjanje v procesno organiziranost;
- poznavanje in razumevanje načel ter usposobljenost za sodelovanje pri uvajanju sodobnih orodij za vodenje na področju kakovosti, pri razvijanju odnosa do okolja, stalnih sprememb, izboljšav, odličnosti, vzporedno z razvijanjem trženjskega pristopa nastopanja podjetja na trgu;
- razumevanje, sposobnost izdelave (sodelovanja pri izdelavi) in izvajanja poslovnih načrtov; usposobljenost za vodenje (sodelovanje pri vodenju) proizvodnih procesov ali njihovih delov v cilju izvajanja poslovne politike podjetja;
- razumevanje trženja kot temeljnega dela poslovnega procesa;

- razumevanje pomena in usposobljenost za sodelovanje v celovitih procesih pri razvijanju, testiranje in uvajanje novih proizvodov in postopkov;
- usposobljenost za samostojno uporabo metod in konceptov dela s področja razvijanja proizvodov in tudi širšega trženja v enostavnejših primerih;
- usposobljenost za sodelovanje v metodah in konceptih dela s področja razvijanja proizvodov in tudi širšega trženja v okviru zahtevnejših projektov in procesov;
- usposobljenost za sodelovanje pri razvijanju, vzpostavljanju in izvajanju prodajnih poti, distribucije in poprodajnih postopkov;
- razumevanje in usposobljenost za zbiranje podatkov in izdelavo analize stroškov v fazi razvijanja novega proizvoda oz. širšega trženjskega spleta.

4 OPERATIVNI CILJI

INFORMATIVNI CILJI Študent:	FORMATIVNI CILJI Študent:
<p>I. VODENJE PODJETIJ IN PROCESOV</p> <ul style="list-style-type: none"> - prepozna značilnosti poslovnega okolja, pozna in razume osnove o vodenju podjetij; - razume različne organizacijske strukture in položaj trženja v njih; - pozna pristope k organiziranju podjetij in procesov v njih; - razume procesno organiziranost in prehod v njo iz funkcionalne organiziranosti preko matrične in projektne organiziranosti; - razume in prepozna poslovni proces kot celoto in temeljni poslovni proces ter glavne in podporne procese; - razume poslovno načrtovanje; - razume vodenje proizvodnih procesov ali njihovih delov pri izvajanju poslovne politike podjetja; - ima pregled nad celotnim naborom orodij, metod in pristopov za vodenje, pozna bistva le-teh: ISO 9001, TQM, ISO 14001, EMAS, VZD, OHSAS 18000, SA 8000, EFQM, PRSPO, 20 ključev, 6 sigem, 5S, TPM, SMED, JiT, ... Demingova špirala, razume nujnost racionalne izbire teh orodij v danih pogojih in njihove integracije s trženjskim pristopom in CRM – jem; - prepozna in razume elemente strateške mape podjetja; - razume organiziranje trženjskega procesa kot temeljnega procesa 	<ul style="list-style-type: none"> - se vključuje v sisteme vodenja v podjetju in v posameznih procesih; - sodeluje v postavljanju in razvijanju organizacijskih struktur v podjetju; - se aktivno vključuje v postavljene organizacijske strukture s ciljem tudi osebno uspeti; - izdeluje (sodeluje pri izdelavi) in izvajanju poslovnih načrtov; vodi (sodeluje pri vodenju) proizvodnih procesov ali njihovih delov v cilju izvajanja poslovne politike podjetja; - je sposoben sodelovati v gradnji in koriščenju informacijske podpore, informacijskih sistemov; - uporablja posamezna orodja za vodenje, je usposobljen za nadaljnje podrobnejše izobraževanje; - sodeluje pri načrtovanju, izvajanju in nadzoru sistema vodenja kakovosti, SRO in trženjskih projektov; samostojno izvaja posamezne aktivnosti znotraj tega; - vodi tim pri izvajanju posameznih aktivnosti in izvaja aktivnosti znotraj tega; - zbira podatke in izdeluje analize stroškov poslovanja podjetja oz. dela procesa.

<p>II. NAČRTOVANJE IN VODENJETRŽENJSKIH PROCESOV</p> <ul style="list-style-type: none"> - pozna in razume pristope k organiziranju trženja v podjetjih skozi zgodovino in pozna sodobne pristope; - ima sposobnost pregleda nad celotnim trženjskim procesom: trženjsko raziskovanje in planiranje, razvijanje, testiranje in uvajanje novih proizvodov na trg in drugih elementov trženjskega spleta, prodaja in trženjsko komuniciranje, distribuiranje, poprodaja; - pozna bistva posameznih faz v trženjskem procesu, razume nujnost povezave podjetja s kupci v celotnem procesu od raziskave trga, planiranja, razvijanja, prodajanja in v poprodajnih aktivnostih; - pozna in razume vsebino trženjskega načrta kot najpomembnejšega dela vsakega poslovnega načrta; - ima pregled nad posameznimi orodji v trženjskem načrtovanju: pozna bistvo le-teh, razume njihov namen in potrebe po vključevanju inženirja v trženjsko načrtovanje; - razume pomen in vsebine razvijanja novih proizvodov, posameznih stopenj razvijanja, testiranja in uvajanja novih proizvodov; - pozna vsebine poslovne analize, razume njen namen in potrebo po vključevanju v R&R kot sestavni del razvojnega procesa; - razume pomen in vsebine razvijanja ostalih elementov trženjskega spleta vzporedno z razvijanjem novih proizvodov. 	<ul style="list-style-type: none"> - sledi poslanstvu, vizijam in strategijam ter drugim elementom strateške mape; - se aktivno vključuje v poslovno in trženjsko načrtovanje, kot osrednji del poslovnega načrtovanja; - ima pravilen pristop pri uporabi oz. izvajanju posameznih orodij trženjskega načrtovanja: SWOT analiza, STP proces, trženjska strategija, trženjski spleti: 7C-7P, je samostojen pri uporabi orodij, sposoben za vodenje tima; - aktivno sodeluje v izdelavi trženjskega načrta: samostojno in timsko deluje; - se aktivno vključuje v posamezne stopnje razvijanja novih proizvodov; - samostojno izvaja posamezne razvojne aktivnosti in se vključuje v timsko delo; - uporablja orodja kakovosti v razvoju (FMEA, AUDIT, AMDEC, STP); - sodeluje pri izvajanju poslovnih analiz in samostojno izvaja stroškovne analize v delu obvladovanja direktnih stroškov pri razvoju proizvodov; - sledi tehnični zakonodaji in jo implementira pri načrtovanju novih proizvodov; - izdeluje baze podatkov za materialno poslovanje; - izdeluje (sodeluje v procesu izdelave) baze podatkov za operativno planiranje in vodenje proizvodnje; - se aktivno vključuje v procese nabave in operativne priprave proizvodnje; - se aktivno vključuje v organiziranju prodaje in trženjskega komuniciranja. - se aktivno vključuje v organiziranje poprodajnih aktivnosti.
---	---

5 OBVEZNOSTI ŠTUDENTOV in POSEBNOSTI V IZVEDBI

Število kontaktnih ur: 72 (36 ur predavanj, 36 ur seminarских vaj).

Število ur samostojnega dela študenta: 72 (44 ur študij literature, 12 ur individualnih priprav, 16 ur izdelava seminarske naloge in priprava predstavitve naloge).

Obvezna prisotnost pri predstavitvi seminarskega dela ter pisni izpit.

Študent mora doseči najmanj 80 % prisotnost obiska na vajah.

KREDITNO OVREDNOTENJE PREDMETA: 5KT

ZNANJE, KI GA MORAJO IMETI IZVAJALCI PREDMETA:

gospodarsko inženirstvo, strojništvo, elektrotehnika, materiali in metalurgija, informatika, lesarstvo, gradbeništvo, ekonomija, organizacija in menedžment, mehatronika.

*** ** *** ** *** ** ***

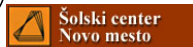
AVTOR KATALOGA:

Janez Dulc, univ.dipl. inženir strojništva

Projekt **Impletum**

Uvajanje novih izobraževalnih programov na področju višjega strokovnega izobraževanja v obdobju 2008–11

Konzorcijski partnerji:



Operacijo delno financira Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada ter Ministrstvo RS za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013, razvojne prioritete 'Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja' in prednostne usmeritve 'Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja'