



Andragoški center Republike Slovenije
Slovenian Institute for Adult Education

Program usposabljanja

**PONUĐNIK TRADICIONALNIH
IZDELKOV, PRIDELKOV IN
STORITEV**

Program usposabljanja: **Ponudnik tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev**

Leto nastanka programa: 2011

Leto prenove programa: 2014

Jezikovni pregled: Besedilo ni jezikovno pregledano.

Objava:

[http://arhiv.acs.si/programoteka/Ponudnik tradicionalnih izdelkov pridelkov in storitev.pdf](http://arhiv.acs.si/programoteka/Ponudnik_tradicionalnih_izdelkov_pridelkov_in_storitev.pdf).

Program usposabljanja **Ponudnik tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev** je nastal v letih 2010-2011 okviru projekta **Razvoj kakovosti izobraževalne ponudbe za brezposelne v izbranih regijah**, ki ga je vodil Andragoški center Slovenije. Projekt je financiralo Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve.

Nosilec razvoja programa usposabljanja je **Ljudska univerza Ajdovščina**.

Po opravljenih pilotnih izpeljavah in njihovem ovrednotenju je bil program v letu 2014 prenovljen. Prenovo programa je financiralo Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport v okviru naloge **Izobraževalni programi za brezposelne**.

KAZALO VSEBINE

A: SPLOŠNI DEL.....	4
1. IME PROGRAMA USPOSABLJANJA	4
2. UTEMELJENOST PROGRAMA USPOSABLJANJA	4
3. CILJNA SKUPINA	5
4. TEMELJNI CILJ PROGRAMA IN ZMOŽNOSTI/KOMPETENCE	6
5. TRAJANJE IZOBRAŽEVANJA ALI OBSEG IZOBRAŽEVANJA	7
6. OBVEZNI NAČINI PREVERJANJA IN OCENJEVANJA ZNANJA	7
7. POGOJI ZA VKLJUČITEV V USPOSABLJANJE, ZA NAPREDOVANJE IN DOKONČANJE USPOSABLJANJA.....	7
B: POSEBNI DEL	8
8. ORGANIZACIJA USPOSABLJANJA.....	8
9. PREDMETNIK – MODULI	10
10. (PREDMETNI) KATALOG ZNANJ IN IZPITNI KATALOGI	12
10.1 MODUL 1: OBLIKOVANJE LASTNE POSLOVNE IDEJE ZA PONUDNIKA TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV	12
10.2 MODUL 2: MREŽENJE PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT OBLIKA SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA	23
10.3 MODUL 3: IZDELOVANJE, OBLIKOVANJE IN ARANŽIRANJE TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV	29
10.4 MODUL 4: PONUDNIK TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT (SOCIALNI) PODJETNIK	33
11. IZPITNI KATALOG	47
12. IZVAJALCI PROGRAMA USPOSABLJANJA IN ZNANJA, KI JIH MORAJO IMETI....	54
13. LISTINA	57
14. SESTAVLJAVCI PROGRAMA	57
15. PRILOGE	58

A: SPLOŠNI DEL**1. IME PROGRAMA USPOSABLJANJA**

PONUĐNIK TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV

2. UTEMELJENOST PROGRAMA USPOSABLJANJA

Svetovna gospodarska kriza je v zadnjih letih povzročila naraščanje brezposelnosti tudi v Sloveniji. Podatki zadnjih analiz (Analiza potreb po razvoju novih izobraževalnih programov za brezposelne v Goriški regiji, Ljudska univerza Ajdovščina 2010) kažejo, da se je tudi v Goriški regiji brezposelnost zelo povečala. V Uradu za delo Nova Gorica je delež brezposelnih narasel za 66% v primerjavi z letom 2008.

Po podatkih iz analize je med brezposelnimi največ takih, ki imajo zgolj prvo ali drugo stopnjo izobrazbe (38%). V letu 2009 so jim sledili odrasli, ki imajo V. stopnjo izobrazbe. Najbolj se je povečalo število brezposelnih z delovno dobo nad 20 do 30 let in sicer za 77% v primerjavi z letom 2008. Prav tako se je med brezposelnimi najbolj povečalo število trajno preseženih delavcev in stečajnikov in sicer za 127 % v primerjavi z letom 2008.

Ob izgubi dela se brezposelni poleg materialnih problemov soočajo tudi z drugimi težavami, ki so s tem povezane (nizka samopodoba, občutek nemoči in nekoristnosti, izključenost iz aktivnega dogajanja, socialni problemi). Brezposelni, še posebej tisti z nižjo stopnjo izobrazbe, se teže odločijo za izobraževanje, saj po podatkih (Anketa o izobraževanju odraslih, 2007) zanimanje za izobraževanje upada s starostjo in s stopnjo izobrazbe, pa tudi s statusom brezposelnosti.

Možnosti za razvoj v naši regiji vidimo prav v turizmu in druge dodatne ponudbe na podeželju (Regionalni razvojni program 2007-2013), ki posredno in neposredno vključujejo številne druge dejavnosti in spodbujajo aktivnosti lokalnega prebivalstva – v smislu povezovanja, kakovosti, promocije in trženja lokalnih produktov. Z aktiviranjem podjetniških potencialov na podeželju se spodbuja oblikovanje tržno zanimivih proizvodov, povezovanje in trženje lokalnih pridelkov in izdelkov podeželja ter razvoj obrtne, turistične in druge ponudbe na podeželju, obenem pa se ohranja kulturna dediščina podeželja.

Brezposelnim je smiselno ponuditi krajše oblike usposabljanja, v katerih je poudarek prav na aktivnem iskanju novih možnosti in priložnosti, ki izhajajo iz interesov, znanj in možnosti vsakega udeleženca posebej. Udeleženci potrebujejo dobre poslovne ideje za zagon lastne dejavnosti na podeželju, obenem pa jih je treba opolnomočiti, da lahko sprejmejo ustrezno poslovno odločitev. Že v času usposabljanja želimo tudi povezati posamezne ponudnike v mrežo ponudnikov po principih socialnega podjetništva, ki bodo lahko skupaj uspešnejši in prodornejši.

3. CILJNA SKUPINA

Ciljna skupina so brezposelne osebe oz. tisti, ki jim grozi izguba službe ter imajo znanje o izdelovanju tradicionalnih izdelkov, pridelkov ali storitev, vendar doslej teh dejavnosti niso razvijali oziroma niso v trženju tradicionalnih znanj in izkušenj videli možnosti za zaposlitev.

Z nastopom brezposelnosti pa bi lahko bila to za njih nova poslovna priložnost. Svoja znanja in spretnosti si zato želijo obuditi in nadgraditi ter s svojimi tradicionalnimi izdelki, pridelki in storitvami oz. z novimi lokalnimi pridelki, ki bi temeljili na tradiciji in inovaciji, aktivneje nastopiti na trgu.

Od udeležencev kljub znanju, spretnostim in izkušnjam lahko pričakujemo tudi pomanjkanje fleksibilnosti in samoiniciativnosti, slabše komunikacijske spretnosti in slabše vključevanje v socialne mreže in lokalno okolje.

4. TEMELJNI CILJ PROGRAMA IN ZMOŽNOSTI/KOMPETENCE

V programu se bodo usposabljevale brezposelne in druge osebe s podeželja. Identificirale bodo tiste svoje tradicionalne izdelke, pridelke in storitve, ki jih bi lahko nadgradile in kot nove lokalne produkte ponudile na turističnem trgu. To dejavnost bodo na primeren način ponudile turistom in drugim.

Povezale se bodo z drugimi podobnimi ponudniki, s katerimi bodo skupaj oblikovali skupno in komplementarno turistično ponudbo.

V programu bodo udeleženci razvijali in pridobili naslednje zmožnosti:

Poklicno specifične zmožnosti:

- je zmožen prepoznati lastne tradicionalne izdelke, pridelke in storitve, ki jih je možno ponuditi na trgu,
- pridobi znanja, ideje in druge možnosti, kako tradicionalna znanja in veščine nadgraditi glede na današnje potrebe, tehnološka znanja itd.,
- je zmožen prepoznati etnološke posebnosti domačega okolja in jih povezati z razvojem lastne dejavnosti,
- je zmožen pridelati oz. oblikovati izbrani izdelek na kreativni način, ki je prilagojen sodobnim potrebam, znanjem in željam.

Generične poklicne zmožnosti:

- je zmožen estetsko in v skladu s tradicijo in inovacijo aranžirati in ponuditi svoje izdelke, pridelke in storitve,
- se je zmožen povezati v mrežo sorodnih ponudnikov lokalnega okolja,
- je zmožen tržiti svoje tradicionalne izdelke, pridelke in storitve,
- je zmožen upoštevati higienske in druge ustrezne norme pri pripravi in ponudbi lastnih pridelkov, izdelkov in storitev,

Ključne zmožnosti:

- razvija odnos do ljudskega izročila in tradicije okolja, ki jih na inovativen način prilagodi potrebam sodobnega okolja,
- je zmožen sprejemati odločitve o poslovnih priložnostih na področju razvoja svoje dejavnosti,
- razvija podjetniške vidike delovanja,
- je zmožen načrtovati in organizirati delovni proces,
- je zmožen osnovnega finančnega načrtovanja,
- razvija čut odgovornosti varovanje okolja,
- razvija zmožnosti pisne in govorne komunikacije,
- je zmožen uporabljati IKT tehnologijo,
- razvija sposobnosti timskega dela.

5. TRAJANJE IZOBRAŽEVANJA ALI OBSEG IZOBRAŽEVANJA

Izobraževanje obsega 4 module in skupno traja 170 ur.

6. OBVEZNI NAČINI PREVERJANJA IN OCENJEVANJA ZNANJA

Udeleženec programa usposabljanja ponudnika tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev mora za dokončanje usposabljanja obvladati vse strokovne vsebine, določene v tematskih sklopih tega programa ter izdelati vse predpisane izdelke posameznega sklopa. V celoti pripravi projektno nalogo sestavljeno iz desetih faz, ki jo predstavi pred skupino udeležencev in mentorji.

7. POGOJI ZA VKLJUČITEV V USPOSABLJANJE, ZA NAPREDOVANJE IN DOKONČANJE USPOSABLJANJA

Pogoji za vključitev

Posebnih pogojev za vključitev v program ni. Udeleženci so odrasle osebe, starejše od 18 let.

Izobrazba ni pogoj za vključitev, zaželena pa je končana osnovna šola.

Željeno je, da imajo osebe, ki se vključujejo v program, materialne možnosti za razvoj dejavnosti ter predznanje na področju, ki bi ga želele razvijati.

Pogoji za napredovanje v programu

Udeleženci napredujejo v naslednji modul, ko predhodnega uspešno zaključijo oziroma če se jim prizna predhodno pridobljeno znanje.

Priznavanje predhodno pridobljenega znanja

Udeleženci, ki že imajo znanje, ki ga nudi ta izobraževalni program, lahko uveljavljajo pravico do priznavanja tega znanja. To pravico lahko uveljavljajo pred začetkom izobraževanja tako, da izvajalcu izobraževalnega programa posredujejo prošnjo za priznanje že pridobljenega znanja na način, ki je določen s pravili vodenja postopkov priznavanja že pridobljenega znanja pri izvajalcu programa. Posameznik mora v tem postopku dokazati, da ima znanje iz delov izobraževalnega programa Program usposabljanja ponudnika tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev. V kolikor to dokaže, je oproščen obveznosti pri ustreznem delu izobraževalnega programa.

Dokončanje programa

Udeleženec programa usposabljanja ponudnika tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev mora za dokončanje usposabljanja uspešno zaključiti vse 4. module ter pripraviti projektno nalogo, ki je sestavljena iz desetih faz.

Usposabljanje se zaključi s predstavitvijo projektne naloge, pred ostalimi udeleženci programa in komisijo.

B: POSEBNI DEL**8. ORGANIZACIJA USPOSABLJANJA**

Usposabljanje je organizirano po modulih. Program obsega 4 module:

- OBLIKOVANJE LASTNE POSLOVNE IDEJE ZA PONUDNIKA TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV,
- MREŽENJE PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT OBLIKA SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA,
- IZDELOVANJE, OBLIKOVANJE IN ARANŽIRANJE TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV,
- PONUDNIK TRADICIONALNIH IZDELKOV PRIDELKOV IN STORITEV KOT (SOCIALNI) PODJETNIK.

Vsak modul se strukturira v posamezne teme.

Organizirano usposabljanje poteka v obliki predavanj, delavnic, projektnega dela, praktičnega usposabljanja, poudarek je tudi na skupinskem in individualnem delu.

Metodično didaktična priporočila

Da bi udeleženci v programu ustrezno razvijali in dosegli opredeljene zmožnosti, se priporoča uporaba in kombinacija različnih metod dela. Za podajanje splošnih informacij, katerih namen je doseganje informativnih ravni znanja, je ustrezna uporaba frontalne Metode: npr. predavanje, razlaga. Ta temelji na pojasnjevanju, opisovanju, poročanju in podajanju navodil za delo. Da bi dosegli aktivno sodelovanje udeležencev, je priporočljiva uporaba metod kot so različne vrste skupinskih pogovorov, delo v parih ali manjših skupinah. Da bi omogočili povezovanje različnih znanj in razvoj zmožnosti, se priporoča uporaba metod kot so projektno delo, seminarska naloga ipd.

Za doseganje ciljev usposabljanja je zelo pomemben tudi individualen pristop, ki lahko vsakega posameznega udeleženca vodi na način, ki ga le-ta razume in znanje nadgradi.

Ker je program usposabljanja formativno in akcijsko naravnano, saj naj bi udeležence pripravil na izvajanje lastne dejavnosti, se v programu usposabljanja še posebej priporočajo tudi Metode: demonstracije, predstavitev dobrih praks, praktično delo s poudarkom na izdelavi konkretnih izdelkov. Za doseganje ciljev usposabljanja je zelo pomembno medsebojno sodelovanje udeležencev, zato je poudarek na metodi sodelovalnega učenja in timskega dela.

Priporoča se, da izbor metod večinoma temelji na spodbujanju aktivnosti udeležencev in naj omogoča oblikovanje praktičnih rešitev, ki jih bodo udeleženci lahko uporabili pri svojem delu.

Ob tem je priporočljivo pri izpeljavi usposabljanja upoštevati tudi naslednja **didaktična načela**:

- prehajanje od znanega k neznanemu, od splošnega k posebnemu,
- raznovrstnost (menjavanje učnih metod, učnih sredstev),
- primernost (prilagajanje učbenikov in učnih gradiv udeležencem, izbira dodatnega gradiva),
- sistematičnost in nazornost,
- povezanost z življenjem (zgledi naj bodo tematsko blizu udeležencem),
- individualizacija (udeležence je potrebno obravnavati kot posameznike z različnimi potrebami, sposobnostmi, motivacijo; potrebna je pozitivna spodbuda udeležencev, to pa je eden od pomembnih pogojev za pozitivno motivacijo in delovno ozračje v skupini),
- spodbujanje medsebojnega sodelovanja in povezovanja med udeleženci ter timskega dela.

9. PREDMETNIK – MODULI

MODULI IN TEME	Število ur
MODUL 1: OBLIKOVANJE LASTNE POSLOVNE IDEJE ZA PONUDNIKA TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV	
Tema 1: Uvod: vloga preteklih znanj za boljši jutri (vloga in pomen dediščine in tradicije v sodobni, globalni družbi)	4
Tema 2: Geografske in naravne značilnosti lokalnega okolja	4
Tema 3: Kulturna dediščina lokalnega okolja	8
Tema 4: Tradicionalne domače in umetne obrti	8
Tema 5: Tradicionalni kmetijski pridelki ter kulinarčna ponudba lokalnega okolja	4
Tema 6: Ponudba na lokalnem turističnem trgu	6
Tema 7: Oblikovanje lastne poslovne ideje in SWOT analiza prvih zamisli	8
Skupaj ur za modul	42
MODUL 2: MREŽENJE PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT OBLIKA SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA	
Tema 1: Načini mreženja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev	8
Tema 2: Oblikovanje skupne poslovne ideje za vzpostavitev omrežja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev	4
Tema 3: Oblikovanje mreže ponudnikov za izbrane tradicionalne izdelke, pridelke in storitve	4
Tema 4: Označevanje lokalnih izdelkov in pridelkov	4
Skupaj ur za modul	20
MODUL 3: IZDELOVANJE, OBLIKOVANJE IN ARANŽIRANJE TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV	
Tema 1: Izdelovanje tradicionalnih izdelkov oz. oblikovanje ponudbe tradicionalne storitve	10
Tema 2: Pregled, načrtovanje in organizacija dela	4
Tema 3: Aranžiranje na kreativen način	8
Skupaj ur za modul	22

MODUL 4: PONUDNIK TRADICIONALNIH IZDELKOV PRIDELKOV IN STORITEV KOT (SOCIALNI) PODJETNIK	
Tema 1: Pravnoorganizacijski vidiki poslovanja (registracija dejavnosti, statusne oblike za opravljanje dejavnosti)	4
Tema 2: Pravni vidiki poslovanja	12
Tema 3: Trženje tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev	6
Tema 4: Računalniško opismenjevanje	20
Tema 5: Oblikovanje lastne promocije – poslovna vizitka, oglas, zloženka	10
Tema 6: Uspešna komunikacija s kupci	4
Tema 7: Poslovna komunikacija z gosti iz tujine	20
Tema 8: Finančno vodenje lastne dejavnosti	6
Tema 9: Možnosti financiranja tradicionalne dejavnosti – prijave na javne razpise, subvencije za samozaposlitev...	4
Skupaj ur za modul	86
SKUPAJ UR ZA PROGRAM	170

10. (PREDMETNI) KATALOG ZNANJ IN IZPITNI KATALOGI

10.1 MODUL 1: OBLIKOVANJE LASTNE POSLOVNE IDEJE ZA PONUDNIKA TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV

Tema 1: Uvod: vloga preteklih znanj za boljši jutri (vloga in pomen dediščine in tradicije v sodobni, globalni družbi)

Zmožnosti, ki jih razvijamo pri temi:

- je zmožen razumeti vlogo in pomen kulturne dediščine in tradicije v sodobni, globalni družbi,
- razume procese in prakse ustvarjanja, ohranjanja, varovanja in predstavljanja kulturne dediščine,
- spozna metodologijo raziskovanja lokalne preteklosti za oblikovanje vsebine lastnih tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev,
- je zmožen splošne značilnosti dediščine v sodobnem svetu povezati z lastno ponudbo tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev,
- razvija čut odgovornosti do varovanja, ohranjanja in nadgrajevanja dediščine.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna različne vloge kulturne dediščine (identifikacijska, ekonomska, razvojna),
- spozna pomen dediščine za vzpostavljanje trajnostnega razvoja v lokalni skupnosti.

Na formativni ravni:

- razišče primere dobrih praks rabe kulturne dediščine v svojem lokalnem okolju in širši regiji s ciljem zagotavljanja trajnostnega razvoja,
- opredeli pomen starih znanj naših prednikov za oblikovanje lastne ponudbe tradicionalnih izdelkov, pridelkov ali storitev.

Na procesno-razvojni ravni:

- ozavešča pomen ohranjanja, predstavljanja in inovativne rabe kulturne dediščine lokalnega okolja,
- razvija odnos do preteklih materialnih in nematerialnih stvaritev naših prednikov.

Nekatere priporočene vsebine

- Pomen kulturne dediščine in tradicije v sodobni, globalni družbi.
- Procesi in prakse ustvarjanja, ohranjanja, varovanja in predstavljanja kulturne dediščine.
- Metodologija raziskovanja lokalne preteklosti za oblikovanje vsebine lastnih tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev.

Trajanje v urah: 4

Metode: Metoda predavanja s pripovedovanjem in opisovanjem, metoda razgovora, projektno delo, ekskurzija/terensko delo, diskusija.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Posebej za temo pripravljeno strokovno gradivo.

Pripomočki: Pisala, učni listi, zemljevid lokalnega okolja.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Ni predvidenih izdelkov.

Tema 2: Geografske in naravne značilnosti lokalnega okolje

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen poiskati ustrezne informacije o geografskih in naravnih značilnostih lokalnega okolja v različnih virih, - je zmožen geografske in druge naravne značilnosti lokalnega področja povezati z lastno ponudbo tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev, - razvija čut odgovornosti varovanja narave in okolja. |
|--|

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna geografske značilnosti lokalnega okolja,

- spozna naravno dediščino lokalnega okolja (flora, favna, druge naravne znamenitosti...).

Na formativni ravni:

- razišče geografske in naravne danosti mikro okolja svojega bivališča in širše lokalne skupnosti v povezavi z možno turistično ponudbo ter s ciljem zagotavljanja trajnostnega razvoja,
- opredeli geografske in naravne značilnosti okolja, ki jih lahko poveže z lastno ponudbo tradicionalnih izdelkov, pridelkov ali storitev.

Na procesno-razvojni ravni:

- ozavešča pomen ohranjanja naravnih znamenitosti lokalnega okolja,
- razvija odnos do narave in okolja.

Nekatere priporočene vsebine

- Geografske značilnosti lokalnega okolja.
- Spoznavanje specifične flore lokalnega okolja.
- Spoznavanje specifične favne lokalnega okolja.
- Spoznavanje naravnih znamenitosti lokalnega okolja.
- Pomen varovanja okolja za razvoj turizma.

Trajanje v urah: 4

Metode: metoda predavanja s pripovedovanjem in opisovanjem, metoda razgovora, projektno delo, diskusija.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Vladimir, B. (1963). Turistična geografija. Maribor: Obzorja.
- Strokovna literatura, vezana na kulturne značilnosti lokalnega okolja, kjer se program izvaja.

Pripomočki: Pisala, učni listi, zemljevid lokalnega okolja.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Pripravijo popis naravnih in geografskih značilnosti lokalnega okolja, ki jih je mogoče povezati s ponudbo lastnih tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev.

Tema 3: Kulturna dediščina lokalnega okolja
--

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen prepoznati kulturno dediščino lokalnega okolja, - razvija zmožnost vključevanja kulturne dediščine lokalnega okolja v lastno ponudbo tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev, - razvija odnos do ljudskega izročila in tradicije okolja. |
|---|

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna koledarske, življenjske in delovne šege in navade lokalnega okolja,
- spozna tradicionalne slovenske praznike,
- spozna tradicijo krščanske in poganske religije, ki so pustile pečat v lokalnem okolju,
- spozna dediščino glasbe in ustnega slovstva v lokalnem okolju,
- spozna plesno kulturo in narodno nošo lokalnega okolja,
- se seznani z dediščino likovnega obzorja v lokalnem okolju (panjske končnice, ornamentika, poslikava skrinj...),
- se seznani o značilnostih tradicionalne arhitekture lokalnega okolja,
- se seznani s primeri dobre prakse vključevanja kulturne dediščine v turistično ponudbo lokalnega okolja.

Na formativni ravni:

- opredeli možnosti povezovanja značilnostih kulturne dediščine lokalnega okolja z lastnimi interesi in razmišlja o možnostih lastne ponudbe.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija odnos do tradicije okolja in ljudskega izročila,
- ozavešča pomen ohranjanja kulturne dediščine lokalnega okolja.

Nekatere priporočene vsebine

- Dediščina koledarskih, življenjskih in delovnih šeg in navad.
- Tradicionalni slovenski prazniki.
- Dediščina verovanja.
- Dediščina plesne kulture in narodnih noš.
- Dediščina glasbe in ustnega slovstva.
- Dediščina likovnega obzorja.

- Dediščina kulture stavbarstva.
- Primer dobre prakse vključevanja kulturne dediščine lokalnega okolja v turistično ponudbo.

Trajanje v urah: 8

Metode: Metoda predavanja s pripovedovanjem in opisovanjem, metoda razgovora, projektno delo, diskusija.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Bogataj, J. (1992). Sto srečanj z dediščino na Slovenskem. Ljubljana: Prešernova družba.
- Bogataj, J. (1998). Smo kaj šegavi?: leto šeg in navad na Slovenskem. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Bogataj, J. (2011): Slovenija praznuje: sodobne šege in navade na Slovenskem. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Bogataj, J. idr. (2005). Nesnovna kulturna dediščina. Ljubljana: Zavod za varstvo kulturne dediščine Slovenije.
- Baš, A. (ur.) (1980). Slovensko ljudsko izročilo: pregled etnologije Slovencev. Ljubljana: Cankarjeva založba, Inštitut za slovensko narodopisje pri Slovenski akademiji znanosti in umetnosti.
- Ovsec, D. (1994). Velika knjiga o praznikih: praznovanja na Slovenskem in po svetu. Ljubljana: Domus.
- Kuret, N. (1965 – 1. izdaja). Praznično leto Slovencev I in II: starosvetne šege in navade od pomladi do zime. Ljubljana: Družina.

Pripomočki: Pisarniški material in učni listi.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Pripravijo popis elementov kulturne dediščine lokalnega okolja, ki bi jih bilo mogoče povezati z oblikovanjem lastne ponudbe tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev.

Tema 4: Tradicionalne domače in umetnostne obrti

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen prepoznati tradicionalne in domače obrti iz lokalnega okolja,
- je zmožen prepoznati pri sebi tista znanja in zmožnosti, s pomočjo katerih bo razvijal lastno tradicionalno dejavnost in jo ponudili na turistični poti in v lokalnem okolju,
- je zmožen ovrednotiti dejavnost predstavljenega primera dobre prakse,
- prepozna priložnosti v lokalnem okolju za razvoj lastne dejavnosti.

STANDARDI ZNANJ**Udeleženec:**Na informativni ravni:

- spozna tradicionalne domače in umetnostne obrti v lokalnem okolju,
- se seznani z idejo muzejev na prostem oz. živih muzejev ter njihovo vlogo pri ohranjanju kulturne dediščine in razvojem turizma,
- se seznani s primeri dobre prakse ponudbe in trženja domače obrti.

Na formativni ravni:

- ovrednoti predstavljene primere dobrih praks domače obrti iz domačega okolja,
- uporabi pridobljeno znanje pri kreiranju idej za razvoj lastne tradicionalne dejavnosti.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija čut za ohranjanje tradicionalnih obrti in dejavnosti v svojem okolju in tudi širše.

Nekatere priporočene vsebine

- Tradicionalne domače in umetnostne obrti lokalnega okolja (lončarji, tkalci, mlinarji, kovači, pletarji, medicarji, svečarji, kolarji, usnjarji, suhorobarji, coklarji, čevljarji, zvončarji, piparji, mizarji, sodarji, rezbarji, čipkarice...).
- Prepoznavanje in vrednotenje tradicionalnih izdelkov.
- Predstavitev primerov muzejev na prostem/živih muzejev in njihove vloge v razvoju lokalnega turizma.
- Predstavitev primerov dobre prakse – obrti lokalnega okolja.

Trajanje v urah: 8

Metode: Metoda pripovedovanja in opisovanja, metoda razgovora, metoda demonstracije, projektno delo, diskusija.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Bogataj, J. (1989). Domače obrti na Slovenskem. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- Bogataj, J., Berk, E. (1993). Ljudska umetnost in obrti v Sloveniji. Ljubljana: Domus.
- Bogataj, J. (1992). Sto srečanj z dediščino na Slovenskem. Ljubljana: Prešernova družba.
- Bogataj, J. (1999). Mojstrovine Slovenije: srečanja s sodobnimi rokodelci. Ljubljana: Rokus.
- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si.

Pripomočki: Pisala in učni listi.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor in platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci pripravijo popis domačih in umetnih obrti lokalnega okolja ter razmišljajo o možnosti razvoja lastne dejavnosti v povezavi s tradicionalnimi obrtmi.

Tema 5: Tradicionalni kmetijski pridelki ter kulinarična ponudba lokalnega okolja

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen prepoznati tradicionalne kmetijske pridelke lokalnega okolja,
- je zmožen prepoznati tradicionalne kulinarične posebnosti v lokalnem okolju.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- prepozna tradicionalne kmetijske pridelke lokalnega okolja,
- prepozna kulinarične posebnosti lokalnega okolja,
- se seznanja z dediščino gostoljubja (pozdrav, dobrodošlica) ter tradicionalnim pomenom gostilne.

Na formativni ravni:

- opredeli tradicionalne kmetijske pridelke ter kulinarične izdelke, ki so že del njegove dejavnosti oz. bi jih lahko vključil lastno izdelavo in ponudbo tradicionalnih pridelkov, izdelkov in storitev.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija čut za ohranjanje tradicionalnih pridelkov in kulinarične ponudbe v lokalnem okolju in tudi širše.

Nekatere priporočene vsebine

- Tradicionalni pridelki lokalnega okolja.
- Dediščina kulinarične (prehrambne) kulture.
- Dediščina gostoljubnosti (dobrodošlica, pozdrav, gostilna).

Trajanje v urah: 4

Metode: Metoda pripovedovanja in opisovanja, metoda razgovora, projektno delo, demonstracija.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavoUčna gradiva:

- Bogataj, J. (1992). Sto srečanj z dediščino na Slovenskem. Ljubljana: Prešernova družba.
- Recepti tradicionalnih slovenskih jedi na spletni strani www.kulinarika.net.
- Plahuta, S. (ur.) (2002). Jedi na Goriškem. Nova Gorica: Goriški muzej.
- Drugi priročniki z opisi lokalnih jedi.
- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si (Sestavi si jedilnik, Sedem žit za sedem dni, Vino s stališča medicine, Gensko spremenjene rastline, Gensko spremenjene živali).

Pripomočki: Učni listi, pisala.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platni.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Pripravijo popis lastnih kmetijskih pridelkov ter kulinaričnih izdelkov, ki so že del njegove dejavnosti oz. bi jih lahko vključili v lastno ponudbo tradicionalnih pridelkov, izdelkov in storitev.

Tema 6: Ponudba na lokalnem turističnem trgu**Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:**

- je zmožen prepoznati turistično ponudbo kraja,
- je zmožen umestiti lastno tradicionalno ponudbo na lokalnem turističnem trgu.

STANDARDI ZNANJ**Udeleženec:***Na informativni ravni:*

- Spozna dediščino trgovanja (sejmi, trgi).
- Pozna turistične ponudnike in turistične dogodke v lokalnem okolju.
- Pozna vrste in značilnosti turistov.
- Prepozna potrebe in povpraševanje turistov.

Na formativni ravni:

- Pripravi seznam turističnih ponudnikov v lokalnem okolju.
- Pripravi seznam turističnih dogodkov lokalnega okolja.
- Prouči možnosti vključevanja lastne ponudbe v obstoječo turistično ponudbo.

Na procesno-razvojni ravni:

- Razvija medkulturne zmožnosti.
- Razvija socialne zmožnosti.

Nekatere priporočene vsebine

- Dediščina trgovanja (sejmi in trgi).
- Turistični dogodki lokalnega okolja.
- Turistični ponudniki lokalnega okolja.
- Vrste turistov ter njihove značilnosti.
- Potrebe in povpraševanja turistov.
- Možnosti vključitve svoje ponudbe v obstoječi turistični ponudbi.

Trajanje v urah: 6

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, metoda razgovora, metoda demonstracije, projektno delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Lebe Sibila, S. (2008). Kulturna dediščina in lokalne tradicije kot temelj turistične ponudbe podeželja. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Katalogi lokalne turistične ponudbe (TIC).
- Spletna stran <http://www.slovenia.info>.

Pripomočki: Učni listi, pisala, turistične zloženke.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci skupinsko pripravijo seznam turističnih ponudnikov in turističnih dogodkov lokalnega okolja.

Tema 7: Oblikovanje lastne poslovne ideje in SWOT analiza prvih zamisli

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen ovrednotiti sposobnosti, zmožnosti in materialne možnosti za razvoj lastne dejavnosti,
- je zmožen opredeliti prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti pri razvoju lastne samostojne dejavnosti (SWOT analiza),
- je zmožen prepoznati/izbrati lastne tradicionalne izdelke, pridelke ali storitve, ki jih je možno ponuditi na turističnem trgu.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna SWOT analizo kot orodje za analizo lastne dejavnosti,
- se seznani z metodo iskanja idej – ang. »brain storming«.

Na formativni ravni:

- izdelava SWOT analize lastnih danosti (interesi, znanja, zmožnosti, materialne zmožnosti),
- iz SWOT analize izlušči glavne prednosti, na katerih oblikuje lastno poslovno idejo za razvoj samostojne dejavnosti,
- sestavi okvirni plan razvoja lastne dejavnosti na podeželju.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvije poklicno identifikacijo posameznika.

Nekatere priporočene vsebine

- Pomen izdelovanja SWOT analize.
- Spoznavanje Metode: pridobivanja idej »brain storming«.
- Izdelava SWOT analize lastne ponudbe tradicionalnih izdelkov in pridelkov.
- Formiranje poslovne ideje lastne dejavnosti s pomočjo SWOT analize in »brain storminga«.

Trajanje v urah: 8

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, metoda razgovora, skupinsko delo, individualno delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Hudnik, A. (2010). SWOT analiza v procesu planiranja. Novo mesto: diplomsko delo.

Pripomočki: Pisala, učni listi.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

SWOT analiza lastne ponudbe tradicionalnih izdelkov in pridelkov oz. storitev.
Idejni načrt dejavnosti, ki jo bodo udeleženci razvijali individualno ali v skupini.

10.2 MODUL 2: MREŽENJE PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT OBLIKA SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA

Tema 1: Načini mreženja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen prepoznati sorodne ponudnike tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev lokalnega področja,
- razvija sposobnosti povezovanja in mreženja s sorodnimi ponudniki v lokalnem okolju.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna glavne cilje socialnega podjetništva,
- spozna značilnosti mreženja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev kot obliko socialnega podjetništva,
- spozna ponudnike tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev lokalnega področja,
- spozna obstoječe mreže ponudnikov lokalnih pridelkov, izdelkov in storitev,
- spozna prednosti in slabosti mrežnega trženja,
- spozna načine delovanja, trženja ter medsebojnega povezovanja ponudnikov tradicionalnih (lokalnih) izdelkov, pridelkov in storitev preko primerov dobre prakse iz Slovenije in tujine.

Na formativni ravni:

- opredeli prednosti vključevanja lastne ponudbe tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev v obstoječe mreže ponudnikov,
- opredeli možne načine vključevanja lastne tradicionalne ponudbe izdelkov, pridelkov in storitev v obstoječe mreže ponudnikov,
- izdelava plan povezovanja lastne ponudbe v obstoječi mreži lokalnih ponudnikov.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija sposobnost povezovanja in sodelovanja z drugimi ponudniki v lokalnem okolju.

Nekatere priporočene vsebine

- Glavni cilji socialnega podjetništva.
- Mreženje kot oblika socialnega podjetništva.

- Pomen mreženja za razvoj kmetijstva in turizma na podeželju.
- Prednosti in slabosti mrežnega trženja.
- Možnosti povezovanja na lokalnem, državnem in mednarodnem trgu.
- Primeri povezovanj ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov ali storitev v Sloveniji in tujini (primeri dobre prakse).
- Obstoječe mreže ponudnikov lokalnega področja.
- Povezovanje v obstoječe mreže lokalnih ponudnikov (izdelava plana).

Trajanje v urah: 8

Metode: Delo v skupini, študija primera, individualno delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Aktualna zakonodaja s področja.
- Interna gradiva obstojećih mrež lokalnih ponudnikov.

Pripomočki: Pisarniški material, učni listi.

Materialni pogoji: Učilnica, diaproyektor, računalnik, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Plan povezovanja lastne ponudbe v obstoječo ponudbo lokalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev.

Tema 2: Oblikovanje skupine poslovne ideje za vzpostavitev omrežja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen v sodelovanju z drugimi oblikovati skupno poslovno idejo za ponudbo tradicionalnih izdelkov in pridelkov,
- razvija sposobnost timskega dela.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- se seznanijo z dejavnostjo tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev, ki jo opravljajo drugi udeleženci v skupini.

Na formativni ravni:

- v sodelovanju z drugimi udeleženci v skupini oblikuje skupno poslovno idejo, kako bi bilo mogoče povezati dejavnost tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev posameznika v skupno omrežje ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev v lokalnem okolju.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija sposobnost timskega dela,
- razvija sposobnost mreženja.

Nekatere priporočene vsebine

- Individualne predstavitve dejavnosti udeležencev v skupini.
- Formiranje skupne poslovne ideje omrežja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev.

Trajanje v urah: 4

Metode: Skupinsko delo, individualno delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva: Ni predpisane literature.

Pripomočki: Učni listi.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Zapis skupne poslovne ideje omrežja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev.

Tema 3: Oblikovanje mreže ponudnikov za izbrane tradicionalne izdelke, pridelke in storitve

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- se je zmožen vključiti v mrežo ponudnikov in aktivno sodelovati pri kreiranju skupne ponudbe tradicionalnih izdelkov in pridelkov,
- razvija sposobnost timskega dela in mreženja.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna različne možnosti medsebojnega sodelovanja – mreženja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev.

Na formativni ravni:

- v sodelovanju z drugimi udeleženci v skupini vzpostavi novo mrežo ponudnikov tradicionalnih izdelkov in pridelkov na turistični poti, ki se oblikuje znotraj skupine udeležencev izobraževanja,
- opredeli svojo vlogo v omrežju ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev,
- opredeli možnosti vključevanja skupne ponudbe v že obstoječa omrežja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev,
- kreira ideje skupinskega povezovanja,
- se poveže v skupino skupnih ponudnikov s pomočjo nabora idej.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija sposobnost socialne integracije z delovnim okoljem, s sodelavci in s cilji podjetja,
- razvija sposobnost timskega dela.

Nekatere priporočene vsebine

- Skupinsko formiranje nove mreže ponudnikov na turistični poti.
- Izdelava idejnega načrta mreže ponudnikov na turistični poti.

Trajanje v urah: 4

Metode: Skupinsko delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva: Ni predpisane literature.

Pripomočki: Pisala, učni listi.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Idejni načrt mreže ponudnikov tradicionalnih izdelkov in pridelkov.

Tema 4: Označevanje lokalnih izdelkov in pridelkov

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen ločiti med tradicionalnimi in lokalnimi izdelki,
- je zmožen opredeliti značilnosti Zajamčene tradicionalne posebnosti,
- je zmožen opredeliti značilnosti Zaščitene označbe porekla,
- je zmožen opredeliti značilnosti Zaščitene geografske označbe oz. drugih oznak,
- je zmožen prepoznati in opredeliti ekološke oznake.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna osnovne značilnosti blagovne znamke,
- spozna predpise lokalnih blagovnih znamk,
- se seznani s pogoji pridobitve lokalne blagovne znamke,
- se seznani s prednostmi in slabostmi lokalnih blagovnih znamk,
- spozna predpise, ki opredeljujejo Zajamčeno tradicionalno posebnost,
- spozna predpise, ki opredeljujejo Zajamčeno označbo porekla,
- spozna predpise, ki opredeljujejo Zaščiteno geografsko označbo,
- se seznani z razlikami med tradicionalnim in lokalnim izdelkom.

Na formativni ravni:

- prepozna in vrednoti možnosti lastne ponudbe in možnosti ustrežanju predpisov lokalnih blagovnih znamk oz. označb,
- izdelava nabor izdelkov, ki bi bili lahko zaščiteni kot Zajamčena tradicionalna posebnost, Zajamčena označba porekla ali Zaščitena geografska označba.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija poklicno identifikacijo posameznika, ki se kaže v razvoju strokovne in poklicne odgovornosti.

Nekatere priporočene vsebine

- Osnovne značilnosti blagovnih znamk.
- Predpisi lokalnih blagovnih znamk.
- Prednosti in slabosti lokalnih blagovnih znamk.
- Zajamčena tradicionalna posebnost.
- Zaščitena označba porekla.
- Zaščitena geografska označba.
- Razlike med tradicionalnim in lokalnim izdelkom.

Trajanje v urah: 4

Metode: Metoda dela s pisnimi viri, skupinsko delo, metoda razlage.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Predpisi lokalnih blagovnih znamk.
- Pravilniki za uporabo Zajamčene tradicionalne posebnosti, Zaščitene označbe porekla ter Zaščitene geografske posebnosti.

Pripomočki: Pisala, učni listi.

Materialni pogoji: Učilnica, projektor, računalnik, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci pripravijo nabor izdelkov, ki bi jih lahko registrirali kot tradicionalni izdelek oz. kot lokalni izdelek.

10. 3 MODUL 3: IZDELOVANJE, OBLIKOVANJE IN ARANŽIRANJE TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV

Tema 1: Izdelovanje tradicionalnih izdelkov in pridelkov oziroma oblikovanje ponudbe tradicionalne storitve

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen izdelovati tradicionalne izdelke in pridelke oziroma oblikovati ponudbo tradicionalne storitve.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- se seznanijo z osnovnimi značilnostmi (tehnološka pridelava, higienski standardi idr.) izdelovanja izbranih tradicionalnih izdelkov in pridelkov oziroma s postopkom priprave tradicionalne storitve,
- spozna načine priprave na izdelavo/pridelavo izbranih izdelkov in pridelkov,
- se seznanijo s higiensko sanitarnimi zahtevami delovnega okolja, v katerem se izdelujejo/pridelujejo in hrani izdelki in pridelki,
- našteje in opiše sestavine, potrebne za izdelavo/pridelavo izbranega izdelka,
- se seznanijo s Pripomočki:, ki jih potrebujemo pri pripravi/pridelavi izbranih izdelkov in pridelkov,
- spozna načine izdelave/pridelave izbranih izdelkov in pridelkov,
- se seznanijo z načini in pravili za hranjenje izbranih izdelkov in pridelkov.

Na formativni ravni:

- ovrednoti lastne procese izdelave in hranjenja tradicionalnih izdelkov in pridelkov upoštevajoč novo pridobljena znanja o ustreznih načinih njihove pridelave in hranjenja ter načrta morebitne potrebne izboljšave lastnih procesov pridelave/izdelave,
- primerja in ovrednoti predstavljene pripomočke za izdelavo/predelavo izbranih izdelkov oz. pridelkov s tistimi, ki jih uporablja sam.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija zmožnost, da uporablja znanje, spretnosti in sposobnosti za ustvarjalno in učinkovito delovanje v svojem poklicu.

Nekatere priporočene vsebine

- Izdelava in pridelava tradicionalnih izdelkov in pridelkov oziroma oblikovanje procesa tradicionalne storitve.
- Higienске in sanitarne zahteve pri izdelavi tradicionalnih izdelkov.
- Sestavine za izdelavo/pridelavo izbranih tradicionalnih izdelkov/pridelkov.
- Pripomočki: za izdelavo izbranih tradicionalnih izdelkov in pridelkov.
- Oblikovanje in dodajanje estetske komponente tradicionalnemu izdelku vsakega posameznika.

Trajanje v urah: 10

Metode: Delo na terenu – individualno delo s pomočjo mentorja, prikaz, demonstracija.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva: Ni predpisanih gradiv. Udeleženci si sami izberejo literaturo glede na njihovo dejavnost.

Pripomočki: Ustrezni pripomočki glede na tradicionalno dejavnost, ki si jo udeleženci izberejo.

Materialni pogoji: Ustrezni materialni pogoji: glede na tradicionalno dejavnost, ki si jo udeleženci izberejo.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci izdelajo tradicionalni izdelek, pridelek oz. oblikujejo proces storitve. Udeleženci pripravijo načrt vpeljave izboljšav v dosedanjo izdelavo/pridelavo in hranjenje izbranih tradicionalnih pridelkov in izdelkov.

Tema 2: Pregled, načrtovanje in organizacija dela
--

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen načrtovati in organizirati svoje delo, - razvija podjetnost pri svojem delovanju, - razvija kakovost svojega dela, - razvija ekonomičnost pri svojem delovanju. |
|--|

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- pozna metode načrtovanja, organizacije dela in evalvacije.

Na formativni ravni:

- naredi letni (mesečni, tedenski) načrt izvajanja lastne dejavnosti,
- pripravi delovno okolje za izvedbo načrtovanih aktivnosti,
- spremlja in vrednoti kakovost lastne dejavnosti ter vpeljuje izboljšave.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija kakovost lastne storitve.
- razvija podjetnost in ekonomičnost pri svojem delu.

Nekatere priporočene vsebine

- Načrtovanje in organizacija dela.
- Priprava delovnega okolja glede na aktivnosti.
- Spremljanje kakovosti lastne dejavnosti ter vpeljevanje izboljšav.

Trajanje v urah: 4

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, delo na terenu – individualno delo s pomočjo mentorja, prikaz, demonstracija.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva: Ni predpisanih učnih gradiv. Udeleženci si sami izberejo literaturo glede na njihovo izbrano dejavnost.

Pripomočki: Učni listi, pisala.

Materialni pogoji: Učilnica oz. poslovni prostor (delavnica).

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci izdelajo tedenski in mesečni plan dela.

Udeleženci si uredijo delovni prostor za izvajanje svoje dejavnosti.

Tema 3: Aranžiranje na tradicionalen način

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen estetsko in v skladu s tradicijo aranžirati svoje izdelke oz. pridelke, - je zmožen prepoznati značilnosti tradicionalnega aranžiranja lokalnega področja. |
|---|

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- se seznanijo z osnovami aranžiranja na tradicionalni način v skladu s tradicijo lokalnega področja,
- se seznanijo z ustreznimi materiali in pripomočki za aranžiranje.

Na formativni ravni:

- pripravi estetsko aranžiran končni izdelek oz. pridelek.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija estetsko dimenzijo v procesih oblikovanja svojih izdelkov.

Nekatere priporočene vsebine

- Aranžiranje na tradicionalen način, značilno za lokalno okolje.
- Materiali in sredstva, ki se uporabljajo pri aranžiranju.
- Aranžiranje lastnih izdelkov in pridelkov na tradicionalen način.

Trajanje v urah: 8

Metode: Predavanje, prikaz, demonstracija, praktično delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Kernc, L. (1964). Temeljni nauki o aranžiranju in dekoriranju. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- Potočnik, J. (ur.) (2009). Zavijanje daril – priročnik za aranžiranje: preko 150 idej zavijanja in aranžiranja daril za vse namene in priložnosti v letu. Škofja Loka: Freising.

Pripomočki: Pripomočki za aranžiranje (ravnilo, silikonska pištola ipd.), darilni papir, trakovi, naravni dodatki...

Materialni pogoji: Učilnica, material za aranžiranje.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Vsak udeleženec ustrezno aranžira svoj tradicionalni izdelek oz. pridelek.

10.4 MODUL 4: PONUDNIK TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT (SOCIALNI) PODJETNIK

Tema 1: Pravnoorganizacijski vidiki poslovanja (statusne oblike in registracija dejavnosti)

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen izbrati ustrezno pravno organizacijsko obliko svoje dejavnosti (s.p., dopolnilna dejavnost, status kmeta ipd.),
- je zmožen registrirati svojo samostojno dejavnost,
- je zmožen samostojnega delovanja na prodajnem trgu z upoštevanjem predpisov izbrane pravnoorganizacijske oblike.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna pravnoorganizacijske oblike malih podjetij (s.p., dopolnilna dejavnost na kmetiji, status kmeta, dopolnilna dejavnost fizične osebe – registracija na Upravni enoti...),
- se seznani s postopkom registriranja lastne dejavnosti,
- se seznani s spletnimi stranmi, ki ponujajo potrebne informacije ob ustanovitvi in vodenju malih podjetij,
- se seznani z agencijami in vstopno točko VEM, ki ponujajo brezplačne informacije malim podjetjem ob ustanovitvi.

Na formativni ravni:

- si izbere ustrezno pravnoorganizacijsko (statusno) obliko,
- opredeli postopek registracije samostojne dejavnosti,
- poišče spletno stran, ki nudijo informacije malim podjetjem in opredeli, kako jih lahko uporabi pri svojem poslovanju.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija strokovno in poklicno odgovornost ter kulturo podjetništva.

Nekatere priporočene vsebine

- Pravnoorganizacijske (statusne) oblike malih podjetij.
- Postopek ustanovitve podjetja glede na pravnoorganizacijsko (statusno) obliko.
- Vsebine spletnih strani namenjene malim podjetnikom za uspešno vodenje dejavnosti na prodajnem trgu ter enostavnejše spremljanje predpisom.
- Agencije in vstopne točke VEM, ki nudijo pomoč malim podjetjem ob ustanovitvi ter kasneje pri poslovanju.

Trajanje v urah: 4

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, metoda dela s pisnimi viri.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavoUčna gradiva:

- Aktualne spletne strani, na primer <http://mladipodjetnik.si>; <http://data.si>; <http://evem.gov.si>; <http://www.japti.si>.
- Spletna učilnica www.cvzu-vita.si (Kako registrirati dejavnost?).

Pripomočki: Pisala, učni listi.

Materialni pogoji: Računalniška učilnica z dostopom do interneta, projektor in platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Registriranje dejavnosti oz. priprava vse potrebne dokumentacije za kasnejšo registracijo podjetja.

Tema 2: Pravni vidiki poslovanja**Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:**

- je zmožen samostojnega poslovanja z upoštevanjem predpisov poslovanja s svojega področja delovanja,
- je zmožen poiskati ustrezne predpise na spletnih portalih oz. v ustreznih agencijah in uradih,
- je zmožen upoštevati predpise, ki veljajo na področju varstva potrošnikov.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna predpise, ki veljajo na področju prodaje izdelkov, pridelkov in storitev,
- podrobneje spozna Haccap,
- spozna predpise, ki jih je potrebno upoštevati v dejavnosti, ki jo opravljajo,
- spozna spletne strani in agencije ter vstopne točke VEM, ki so jim na voljo za razne pravne informacije.

Na formativni ravni:

- opredeli pravila, ki jih mora upoštevati pri svojem poslovanju,
- izdela okvirni plan aktivnosti Haccap kontrole.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija strokovno in poklicno odgovornost,
- razvija podjetniške vidike delovanja.

Nekatere priporočene vsebine

- Haccap, ISO standardi in drugi predpisi.
- Predpisi prodaje in pravice potrošnikov.
- Spletni portali in agencije za pravne informacije.
- Pravni predpisi potrebni za delovanje samostojne dejavnosti vsakega posameznika pri izdelovanju in prodaji izdelkov.
- Internacionalizacija poslovanja.

Trajanje v urah: 12

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, skupinsko delo, metoda dela s pisnimi viri.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Spletne strani: <http://mladipodjetnik.si>, <http://data.si>, <http://evem.gov.si>, <http://www.japti.si/>, <http://www.uvp.gov.si>.
- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si (Točilniško poslovanje).

Pripomočki: Pisala, učni listi.

Materialni pogoji: Računalniška učilnica z internetnim dostopom, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci pripravijo pregled potrebnih predpisov, ki jih morajo upoštevati pri svojem poslovanju.

Tema 3: Trženje tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen tržiti svoj tradicionalni izdelek, pridelek oz. storitev.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna elemente trženjskega spleta za prodajo izdelkov (4P) oz. storitev (7P),
- spozna pomen povezanosti elementov trženjskega spleta,
- spozna ravni izdelka ter pomen kakovosti izdelka in embalaže,
- spozna načine oblikovanja ustrezne cene izdelku oz. storitvi,
- spozna načine oblikovanja prodajnih poti,
- spozna elemente tržnega komuniciranja (oglaševanja, pospeševanje prodaje, stiki z javnostjo, osebna prodaja),
- spozna dodatne tri elemente pri trženju storitev (ljudje, fizični dokazi in proces).

Na formativni ravni:

- oblikuje in prilagodi trženjski splet glede na izbrano ciljno skupino kupcev,
- določi ravni in obliko izdelka,
- oblikuje ustrezno ceno svojega izdelka oz. storitve,
- izdelava strategijo tržnega komuniciranja,
- oblikuje prodajne poti za lastno ponudbo.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija podjetnost pri svojem delu.

Nekatere priporočene vsebine

- Elementi trženjskega spleta za ponudbo izdelkov oz. storitev.
- Prilagoditev trženjskega spleta glede na ciljno skupino.
- Ravni izdelka. Kakovost izdelka in pomen embalaže.
- Oblikovanje cene izdelka.

- Določanje prodajnih poti.
- Tržno komuniciranje (oglaševanja, pospeševanje prodaje, stiki z javnostjo, osebna prodaja). Spoznavanje ciljnih skupin, primerni načini komunikacije z različnimi skupinami (pošta, TV, radio, zgibanka, splet...).
- Trženje storitev (dodajanje treh elementov pri trženjskem spletu – ljudje, proces in fizični dokazi).
- Konkurenca na trgu.

Trajanje v urah: 6

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, diskusija, delo v skupini ter individualno delo, študija primerov, demonstracija – predstavitev.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Vrečko, M. (2006). Kako uspešno tržiti na kmetiji: iz prakse za prakso. Ljubljana: Kmečki glas.
- Rojšek, I., Starman, D. (1994). Temelji trženja – Vodič po predmetu. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Kotler, P., Bowen, J., Makens, J. (1998 – 1. izdaja). Marketing for hospitality and tourism. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si (Trženje na kmetiji).

Pripomočki: Učni listi, pisala.

Materialni pogoji: Učilnica, računalnik, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci pripravijo trženjski splet za lasten tradicionalen izdelek, pridelek oz. storitev, ki ga predstavi ostalim udeležencem v programu.

Tema 4: Računalniško opismenjevanje
--

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen uporabljati informacijsko-komunikacijsko tehnologijo pri svojem delu, - je zmožen ustno in pisno komunicirati z ustreznimi institucijami s pomočjo IKT tehnologije. |
|--|

STANDARDI ZNANJ

Udeleženeec:

Na informativni ravni:

- pozna osnovne računalniške programe (Word, Excel, PowerPoint, Internet, elektronska pošta...),
- pozna možnosti uporabe računalnika za vodenje svoje dejavnosti.

Na formativni ravni:

- vodi in načrtuje delo s pomočjo računalnika,
- spremlja informacije na spletnih straneh,
- uporablja elektronsko pošto pri komunikaciji,
- naredi predstavitev v programu PowerPoint.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija informacijsko-komunikacijsko pismenost.

Nekatere priporočene vsebine

- Word, Excell, Internet, elektronska pošta, PowerPoint.
- uporaba spletnega bančništva.
- Uporaba digitalne fotografije.

Trajanje v urah: 20

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, skupinsko delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si (Sodobna informatika, Uporaba računalnika in upravljanje datotek, Obdelava besedil – Word, Preglednice – Excel, Podatki in komunikacija - internet in e-pošta, ECDL testiranja, Kako pripravimo dobro predstavitev v programu »PowerPoint«).

Pripomočki: Učni listi, računalnik.

Materialni pogoji: Računalniška učilnica z dostopom do interneta, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci si odprejo svoj e-naslov, napišejo dopis in prodajno pismo.

Tema 5: Oblikovanje lastne promocije – vizitke, oglas, zloženska

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen izdelati estetsko vizitko, oglas ter zloženko, v kateri predstavi svojo dejavnost, izdelke, pridelke oz. storitve. |
|--|

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna model učinkovitega oglasa (npr. AIDA),
- se seznani z različnimi tipi vizitk, oglasov in zloženk, ki so oblikovane v skladu s filozofijo – tradicionalno, ekološko, estetsko,
- se seznani z družabnim omrežjem Facebook kot sodobnim načinom reklamiranja.

Na formativni ravni:

- pripravi načrt za vizitko svoje samostojne dejavnosti in jo tudi izdela v računalniškem programu Microsoft Word,
- izdela reklami oglas in zloženko po modelu AIDA ali katerem drugem modelu,
- izdela reklamno predstavitev na družabnem omrežju Facebook.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija estetsko dimenzijo pri promociji svojih izdelkov.

Nekatere priporočene vsebine

- Oblikovanje vizitk.
- AIDA – model učinkovitega oglaševanja.
- Spoznavanje različnih materialov za izdelavo vizitk, oglasov in zloženk.
- Oglas, vizitka in zloženska v skladu s filozofijo – tradicionalno, ekološko, estetsko.
- Oblikovanje reklamnega oglasa in zloženske.
- Zahtevnejša raba računalniškega programa Microsoft Word (vstavljanje slike, oblikovanje besedila, oblikovanje formata...).
- Facebook kot sodobni oglaševalski medij.

Trajanje v urah: 10

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, individualno delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Fon, T. (2008): Prospekt, reklamni oglas: načela in pravila besedil ekonomske propagande. Nova Gorica: raziskovalna naloga.

Pripomočki: Računalnik, tiskalnik, pisarniški material, ustrezni papirji za letake in vizitke.

Materialni pogoji: Računalniška učilnica, ustrezni papirji za letake in vizitke.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Vsak udeleženec oblikuje lastno vizitko, reklamno stran na družabnem omrežju Facebook, reklamni plakat oz. zloženko za prezentacijo svojih tradicionalnih izdelkov, pridelkov ali storitve.

Tema 6: Uspešna komunikacija s kupci

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen samozavestno in uspešno komunicirati s kupci. |
|---|

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- pozna elemente uspešne komunikacije s kupci,
- pozna elemente učinkovitega prodajnega pisma,
- pozna elemente uspešne komunikacije in prodaje po telefonu,
- pozna elemente prodajnega pisma, dopisa, pritožbe ipd.,
- pozna kulturne ravni potencialnih kupcev glede na izvor, veroizpoved, navade...

Na formativni ravni:

- elemente uspešne komunikacije zna uporabiti pri vsakodnevni komunikaciji,
- pravila komuniciranja po telefonu uporabi pri telefonski prodaji,
- napiše prodajno pismo s pomočjo uporabe računalnika,
- napiše uradni dopis s pomočjo uporabe računalnika,
- napiše pritožbo, reklamacijo ipd.,
- se zna vživeti v potencialnega kupca.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvije socialne zmožnosti,
- razvije strokovno in poklicno odgovornost.

Nekatere priporočene vsebine

- Komunikacija s kupci.
- Prodajno pismo kot učinkovito komunikacijsko orodje.
- Telefonska prodaja izdelkov.
- Pisanje prodajnega pisma, uradnega dopisa, pritožbe in reklamacije v programu Microsoft Word.
- Nastopi pred ljudmi, priprava, obleka, Pripomočki:, prepričljivost, kako prepričati kupce, prikaz izdelka.

Trajanje v urah: 4

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, individualno delo, delo v dvojicah.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavoUčna gradiva:

- Mihaljčič, Z. (2009): Delo s strankami: Učbenik za višje strokovno izobraževanje, izobraževalni program Ekonomist: priročnik za občo rabo. Ljubljana: Jutro.
- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si (Ličenje v sodobnem svetu, Stili oblačenja, Poslovni bonton, Ženska poslovna obleka, Moški poslovni izgled, Spregovorimo o stresu, Premagajmo stres na delovnem mestu).

Pripomočki: Učni listi, pisala.

Materialni pogoji: Računalniška učilnica, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Udeleženci napišejo uradni dopis, prodajno pismo in reklamacijo.

Tema 7: Poslovna komunikacija z gosti iz tujine¹**Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:**

- je zmožen osnovne komunikacije s turisti v tujem jeziku,
- je zmožen predstaviti značilnosti svojih izdelkov, pridelkov oz. storitev v tujem jeziku.

STANDARDI ZNANJ**Udeleženec:***Na informativni ravni:*

- spozna besedišča za osnovno komunikacij s turisti v tujem jeziku,
- spozna strokovno besedišče vezano na svoje tradicionalne izdelke in pridelke v tujem jeziku.

Na formativni ravni:

- osnovno besedišče v tujem jeziku zna uporabiti pri vsakodnevni komunikaciji s turisti,
- pripravi predstavitev svojih tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev v tujem jeziku.

Na procesno-razvojni ravni:

- udeleženec razvija socialne zmožnosti in medkulturne zmožnosti.

Nekatere priporočene vsebine

- Osebna predstavitev v tujem jeziku.
- Osnovna predstavitev lokalnega področja v tujem jeziku.
- Strokovna terminologija v tujem jeziku vezana na tradicionalne izdelke, pridelke oz. storitve vsakega posameznika.

Trajanje v urah: 20

Metode: Predavanje s pripovedovanjem in razlaganjem, razgovor, delo v dvojicah, metoda preverjanja v parih.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

¹ Udeleženci se odločijo za enega izmed dveh najpomembnejših tujih jezikov lokalnega področja (v Goriški regiji sta to angleščina ali italijanščina, v ostalih regijah bi lahko bila to angleščina in nemščina).

Učna gradiva:

- Zupančič, Z., Zupančič A. A. (2007). Učinkovito sporazumevanje. Ljubljana: Šola retorike Ane Aleksandre Zupančič in Zdravka Zupančiča.
- Hald, K. (2009): Angleščina. Poslovna komunikacija bliskovito. Ljubljana: Rokus Klett.

Pripomočki: Učni listi, pisala.

Materialni pogoji: Učilnica, CD predvajalnik, tabla.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Vsak udeleženec pripravi predstavitev svojih tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev v tujem jeziku.

Tema 8: Finančno vodenje lastne dejavnosti

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen finančno načrtovati ter spremljati lastno dejavnost, - je zmožen voditi lastno računovodstvo. |
|--|

STANDARDI ZNANJ**Udeleženec:**Na informativni ravni:

- se seznanj z vrsto prihodkov in odhodkov ter spremljanjem denarnih tokov,
- spozna elemente izdanega računa (davčna št., popolni naslov, datum opravljene storitve itd.),
- spozna stroške poslovanja, ki jih lahko uveljavijo pri poslovanju (materialni stroški, stroški storitev, reprezentanca, amortizacija itd.),
- spozna vrste davkov ter kdaj in kako kdaj jih mora plačevati,
- spozna prispevke od dejavnosti in prispevke, ki se plačuje od plač zaposlenih,
- spozna načine izterjave in zavarovanj plačil.

Na formativni ravni:

- pripravi račun z vsemi predpisanimi elementi,
- načrtuje prihodke od lastne dejavnosti,
- načrtuje stroške svoje dejavnosti,

- sestavi knjigo prihodkov in odhodkov v računalniškem programu Microsoft Excel in zna knjižiti poslovne dogodke,
- izračuna DDV za izbrani izdelek,
- si izračuna, koliko bi znašali prispevki za dopolnilno dejavnost, oz. koliko so prispevki minimalne plače,
- vodi dokumentacijo v skladu z zahtevami zunanjega nadzora.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija strokovno in poklicno odgovornost,
- razvija natančnost pri delu.

Nekatere priporočene vsebine

- Prihodki in odhodki.
- Elementi, ki jih more vsebovati izdani račun.
- Prihodki od lastne prodaje.
- Vrste stroškov poslovanja (materialni stroški, stroški storitev, amortizacija, reprezentanca...).
- Osnovno knjiženje prejetih in izdanih računov v programu Microsoft Excel.
- Davek na dodano vrednost, davek od dobička, davek na dejavnost, prispevki plač...
- Izkaz denarnih tokov.

Trajanje v urah: 6

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, skupinsko delo.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Novak, S. (2002). Zasebniki: enostavno knjigovodstvo in vse kar morate vedeti o izpolnjevanju obrazcev: priročnik z letnim planom obveznosti. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- Babič Matko, L. (2001). Vodenje poslovnih knjig: praktični nasveti za vodenje poslovnih knjig zasebnikov po sistemu enostavnega knjigovodstva. Ljubljana: Contrade International.
- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si.

Pripomočki: Pisala, učni listi.

Materialni pogoji: Računalniška učilnica, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Ni predpisanih izdelkov.

Tema 9: Možnosti financiranja tradicionalne dejavnosti – prijave na javne razpise, subvencija za samozaposlitev

Zmožnosti, ki jih udeleženec razvija pri temi:

- je zmožen poiskati ustrezne vire financiranja svoje dejavnosti, zna spremljati javne razpise in se s pomočjo ustreznih institucij tudi prijaviti nanje,
- je zmožen zaprositi za nepovratna sredstva ukrepa Aktivna politike zaposlovanja za samozaposlitev.

STANDARDI ZNANJ

Udeleženec:

Na informativni ravni:

- spozna ustrezne vire financiranja svoje dejavnosti,
- spozna spletna mesta, ki objavljajo javne razpise,
- spozna institucije, ki pomagajo pri pripravi vloge za javni razpis.

Na formativni ravni:

- poišče ustrezne javne razpise za svojo tradicionalno dejavnost.
- sestavi poslovni načrt oz. pripravi dokumente, ki se potrebujejo za pridobitev nepovratnih sredstev ukrepa APZ za samozaposlitev.

Na procesno-razvojni ravni:

- razvija poklicno identifikacijo posameznika, strokovno in poklicno odgovornosti ter socialne integracije z delovnim okoljem in cilji podjetja.

Nekatere priporočene vsebine

- Možnosti financiranja tradicionalne dejavnosti na podeželju.
- Spletni portali, ki objavljajo tekoče razpise za pridobitev nepovratnih sredstev za sofinanciranje dejavnosti.
- Agencije in vstopne točke VEM, ki svetujejo pri sestavljanju razpisne dokumentacije za prijavo na javni razpis.
- Pogoji pridobitve nepovratnih sredstev ukrepa Aktivne politike zaposlovanja za samozaposlitev oziroma drugih ustreznih ukrepov za financiranje dejavnosti.
- Pisanje vloge za pridobitev nepovratnih sredstev ukrepa Aktivne politike zaposlovanja za samozaposlitev oziroma drugih ustreznih ukrepov za financiranje dejavnosti.

Trajanje v urah: 2

Metode: Predavanje z uporabo učnih sredstev, delo v skupini.

Učna gradiva, pripomočki in materialni pogoji za izpeljavo

Učna gradiva:

- Interno gradivo – Poslovni načrt.
- Spletna učilnica: www.cvzu-vita.si (Pridobivanje finančnih sredstev za razvoj podeželja, Poslovni načrt).

Pripomočki: Pisala, učni listi.

Materialni pogoji: Računalniška učilnica, projektor, platno.

Izdelki, ki jih pripravijo udeleženci

Skupinsko pripravijo pregled različnih možnosti financiranja njihovih dejavnosti in v skupini izpolnijo ustrezno vlogo.

11. IZPITNI KATALOG

MODUL 1: OBLIKOVANJE LASTNE POSLOVNE IDEJE ZA PONUDNIKA TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV		
Zmožnosti, ki jih razvijamo v modulu Udeleženec:	Formativni standardi znanja Udeleženec:	Načini preverjanja znanja
GEOGRAFSKE IN NARAVNE ZNAČILNOSTI LOKALNEGA OKOLJA		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen poiskati ustrezne informacije o geografskih in naravnih značilnostih lokalnega okolja v različnih virih, - je zmožen geografske in druge naravne značilnosti lokalnega področja povezati z lastno ponudbo tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev, - razvija čut odgovornosti varovanja narave in okolja, 	<ul style="list-style-type: none"> - opredeli geografske in naravne značilnosti okolja, ki jih lahko poveže z lastno ponudbo tradicionalnih izdelkov, pridelkov ali storitev, 	Skupinsko preverjanje - Udeleženci pripravijo popis naravnih in geografskih značilnosti lokalnega okolja, ki jih je mogoče povezati s ponudbo lastnih tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev.
KULTURNA DEDIŠČINA LOKALNEGA OKOLJA		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen prepoznati kulturno dediščino lokalnega okolja, - razvija zmožnost vključevanja kulturne dediščine lokalnega okolja v lastno ponudbo tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev, - razvija odnos do ljudskega izročila in tradicije okolja, 	<ul style="list-style-type: none"> - opredeli možnosti povezovanja značilnosti kulturne dediščine lokalnega okolja z lastnimi interesi in razmišlja o možnostih lastne ponudbe, 	Skupinsko preverjanje - Udeleženci pripravijo popis elementov kulturne dediščine lokalnega okolja, ki bi jih bilo mogoče povezati z oblikovanjem lastne ponudbe tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev.

TRADICIONALNE DOMAČE IN UMETNE OBRTI		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen prepoznati tradicionalne in domače obrti iz lokalnega okolja, - je zmožen prepoznati pri sebi tista znanja in zmožnosti, s pomočjo katerih bo razvijal lastno tradicionalno dejavnost in jo ponudili na turistični poti in v lokalnem okolju, - je zmožen ovrednotiti dejavnost predstavljenega primera dobre prakse, - prepozna priložnosti v lokalnem okolju za razvoj lastne dejavnosti, 	<ul style="list-style-type: none"> - uporabi pridobljeno znanje tradicionalnih in umetnih obrti pri kreiranju idej za razvoj lastne tradicionalne dejavnosti, 	Skupinsko preverjanje - Udeleženci pripravijo popis domačih in umetnih obrti lokalnega okolja ter razmišljajo o možnosti razvoja lastne dejavnosti v povezavi s tradicionalnimi obrtmi.
TRADICIONALNI KMETIJSKI PRIDELKI TER KULINARIČNA PONUDBA LOKALNEGA OKOLJA		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen prepoznati tradicionalne kmetijske pridelke lokalnega okolja, - je zmožen prepoznati tradicionalne kulinarčne posebnosti v lokalnem okolju, 	<ul style="list-style-type: none"> - opredeli tradicionalne kmetijske pridelke ter kulinarčne izdelke, ki so že del njegove dejavnosti oz. bi jih lahko vključil lastno izdelavo in ponudbo tradicionalnih pridelkov, izdelkov in storitev, 	Skupinsko preverjanje - Udeleženci pripravijo popis lastnih kmetijskih pridelkov ter kulinarčnih izdelkov, ki so že del njegove dejavnosti oz. bi jih lahko vključili v lastno ponudbo tradicionalnih pridelkov, izdelkov in storitev.
PONUDBA NA LOKALNEM TURISTIČNEM TRGU		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen prepoznati turistično ponudbo kraja, - je zmožen umestiti lastno tradicionalno ponudbo na lokalnem turističnem trgu, 	<ul style="list-style-type: none"> - prouči možnosti vključevanja lastne ponudbe v obstoječo turistično ponudbo, 	Skupinsko preverjanje - Udeleženci pripravijo seznam turističnih ponudnikov in turističnih dogodkov lokalnega okolja.
OBLIKOVANJE LASTNE POSLOVNE IDEJE IN SWOT ANALIZA PRVIH ZAMISLI		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen ovrednotiti sposobnosti, zmožnosti in materialne možnosti za razvoj lastne dejavnosti, 	<ul style="list-style-type: none"> - izdelava SWOT analizo lastnih danosti (interesi, znanja, zmožnosti, materialne zmožnosti), 	Projektna naloga: 1. faza: Udeleženci pripravijo SWOT analizo ter idejni načrt

<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen opredeliti prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti pri razvoju lastne samostojne dejavnosti (SWOT analiza), - je zmožen prepoznati/izbrati lastne tradicionalne izdelke, pridelke ali storitve, ki jih je možno ponuditi na turističnem trgu, 	<ul style="list-style-type: none"> - sestavi okvirni plan razvoja lastne dejavnosti na podeželju, 	<p>lastne ponudbe tradicionalnih izdelkov in pridelkov oz. storitev, ki jo bodo razvijali individualno ali v skupini.</p>
---	--	---

MODUL 2: MREŽENJE PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT OBLIKA SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA		
Zmožnosti, ki jih razvijamo v modulu Udeleženec:	Formativni standardi znanja Udeleženec:	Načini preverjanja znanja
NAČINI MREŽENJA PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen prepoznati sorodne ponudnike tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev lokalnega področja, - razvija sposobnosti povezovanja in mreženja s sorodnimi ponudniki v lokalnem okolju, 	<ul style="list-style-type: none"> - izdelava plan povezovanja lastne ponudbe v obstoječi mreži lokalnih ponudnikov, 	<p>Projektna naloga: 2. faza: Udeleženci pripravijo plan povezovanja lastne ponudbe v obstoječo ponudbo lokalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev.</p>
OBLIKOVANJE SKUPNE POSLOVNE IDEJE ZA VZPOSTAVITEV OMREŽJA PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen v sodelovanju z drugimi oblikovati skupno poslovno idejo za ponudbo tradicionalnih izdelkov in pridelkov, - razvija sposobnost timskega dela, 	<ul style="list-style-type: none"> - v sodelovanju z drugimi udeleženci v skupini oblikuje skupno poslovno idejo, kako bi bilo mogoče povezati dejavnost tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev posameznika v skupno omrežje ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev v lokalnem okolju, 	<p>Projektna naloga: 3. faza: Udeleženci pripravijo zapis skupne poslovne ideje omrežja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev.</p>

OBLIKOVANJE MREŽE PONUDNIKOV ZA IZBRANE TRADICIONALNE IZDELKE, PRIDELKE IN STORITVE		
<ul style="list-style-type: none"> - se je zmožen vključiti v mrežo ponudnikov in aktivno sodelovati pri kreiranju skupne ponudbe tradicionalnih izdelkov in pridelkov, - razvija sposobnost timskega dela in mreženja, 	<ul style="list-style-type: none"> - v sodelovanju z drugimi udeleženci v skupini vzpostavi novo mrežo ponudnikov tradicionalnih izdelkov in pridelkov na turistični poti, ki se oblikuje znotraj skupine udeležencev izobraževanja, 	<p>Projektna naloga:</p> <p>4. faza: Udeleženci izdelajo idejni načrt vzpostavitve nove mreže ponudnikov na turistični poti.</p>
OZNAČEVANJE LOKALNIH IZDELKOV IN PRIDELKOV		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen ločiti med tradicionalnimi in lokalnimi izdelki, - je zmožen opredeliti značilnosti Zajamčene tradicionalne posebnosti, - je zmožen opredeliti značilnosti Zaščitene označbe porekla, - je zmožen opredeliti značilnosti Zaščitene geografske označbe oz. drugih oznak 	<ul style="list-style-type: none"> - izdelava nabor izdelkov, ki bi bili lahko zaščiteni kot Zajamčena tradicionalna posebnost, Zajamčena označba porekla ali Zaščitena geografska označba, 	<p>Skupinsko preverjanje - Udeleženci pripravijo nabor izdelkov, ki bi jih lahko registrirali kot tradicionalni izdelek oz. kot lokalni izdelek.</p>

MODUL 3: IZDELOVANJE, OBLIKOVANJE IN ARANŽIRANJE TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV		
Zmožnosti, ki jih razvijamo v modulu Udeleženec:	Formativni standardi znanja Udeleženec:	Načini preverjanja znanja
IZDELOVANJE TRADICIONALNIH IZDELKOV OZ. OBLIKOVANJE PONUDBE TRADICIONALNE STORITVE		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen izdelovati tradicionalne izdelke in pridelke oziroma oblikovati ponudbo tradicionalne storitve, 	<ul style="list-style-type: none"> - ovrednoti lastne procese izdelave in hranjenja tradicionalnih izdelkov in pridelkov upoštevajoč novo pridobljena znanja o ustreznih načinih njihove pridelave in hranjenja ter začrta morebitne potrebne izboljšave lastnih procesov pridelave/izdelave, 	<p>Projektna naloga:</p> <p>5. faza: Udeleženci izdelajo tradicionalni izdelek, pridelek oz. oblikujejo proces storitve ter pripravijo načrt vpeljave izboljšav v dosedanjo izdelavo/pridelavo in hranjenje izbranih tradicionalnih pridelkov</p>

		in izdelkov.
PREGLED, NAČRTOVANJE IN ORGANIZACIJA DELA		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen načrtovati in organizirati svoje delo, - razvija podjetnost pri svojem delovanju, - razvija kakovost svojega dela, - razvija ekonomičnost pri svojem delovanju, 	<ul style="list-style-type: none"> - naredi letni (mesečni, tedenski) načrt izvajanja lastne dejavnosti, 	Krajši pisni izdelek: Udeleženci izdelajo tedenski in mesečni plan dela.
- ARANŽIRANJE NA TRADICIONALEN NAČIN		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen estetsko in v skladu s tradicijo aranžirati svoje izdelke oz. pridelke, - je zmožen prepoznati značilnosti tradicionalnega aranžiranja lokalnega področja, 	<ul style="list-style-type: none"> - pripravi estetsko aranžiran končni izdelek oz. pridelek, 	Projektna naloga: 6. faza: Vsak udeleženec ustrezno aranžira svoj tradicionalni izdelek oz. pridelek.

MODUL 4: PONUDNIK TRADICIONALNIH IZDELKOV PRIDELKOV IN STORITEV KOT (SOCIALNI) PODJETNIK		
Zmožnosti, ki jih razvijamo v modulu Udeleženec:	Formativni standardi znanja Udeleženec:	Načini preverjanja znanja
PRAVNOORGANIZACIJSKI VIDIKI POSLOVANJA (REGISTRACIJA DEJAVNOSTI, STATUSNE OBLIKE ZA OPRAVLJANJE DEJAVNOSTI)		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen izbrati ustrezno pravno organizacijsko obliko svoje dejavnosti (s.p., dopolnilna dejavnost, status kmeta ipd.), - je zmožen registrirati svojo samostojno dejavnost, - je zmožen samostojnega delovanja na prodajnem trgu z upoštevanjem predpisov izbrane pravnoorganizacijske oblike, 	<ul style="list-style-type: none"> - si izbere ustrezno pravnoorganizacijsko obliko, 	Niso predvideni posebni načini preverjanja znanja. Učitelj sproti spremlja napredovanje udeležencev.
PRAVNI VIDIKI POSLOVANJA		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen samostojnega poslovanja z upoštevanjem predpisov poslovanja s svojega 	<ul style="list-style-type: none"> - opredeli pravila, ki jih mora upoštevati pri svojem poslovanju, 	Projektna naloga: 7. faza: Udeleženci pripravijo

<p>področja delovanja,</p> <ul style="list-style-type: none"> - je zmožen poiskati ustrezne predpise na spletnih portalih oz. v ustreznih agencijah in uradih, - je zmožen upoštevati predpise, ki veljajo na področju varstva potrošnikov, 		<p>pregled potrebnih predpisov, ki jih morajo upoštevati pri svojem poslovanju.</p>
TRZENJE TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen tržiti svoj tradicionalni izdelek, pridelek oz. storitev, 	<ul style="list-style-type: none"> - oblikuje in prilagodi trženjski splet glede na izbrano ciljno skupino kupcev, 	<p>Projektna naloga: 8. faza: Udeleženci pripravijo trženjski splet za lasten tradicionalen izdelek, pridelek oz. storitev, ki ga predstavi ostalim udeležencem v programu.</p>
RACUNALNIŠKO OPISMEJENJE		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen uporabljati informacijsko-komunikacijsko tehnologijo pri svojem delu, - je zmožen ustno in pisno komunicirati z ustreznimi institucijami s pomočjo IKT tehnologije, 	<ul style="list-style-type: none"> - vodi in načrtuje delo s pomočjo računalnika, - spremlja informacije na spletnih straneh, - uporablja elektronsko pošto pri komunikaciji, 	<p>Niso predvideni posebni načini preverjanja znanja. Učitelj sproti spremlja napredovanje udeležencev.</p>
OBLIKOVANJE LASTNE PROMOCIJE – POSLOVNA VIZITKA, OGLAS, ZLOŽENKA		
<ul style="list-style-type: none"> - je zmožen izdelati estetsko vizitko, oglas ter zloženko v kateri predstavijo svojo dejavnost, izdelke, pridelke oz. storitve, 	<ul style="list-style-type: none"> - izdelava reklami oglas in zloženko po modelu AIDA ali katerem drugem modelu v programu Microsoft Word, - izdelava reklamno predstavitev na družabnem omrežju Facebook, 	<p>Projektna naloga 9. faza: Udeleženci oblikujejo svojo lastno vizitko, reklamno stran na spletnem portalu Facebook, reklami plakat oz. zloženko za prezentacijo svojih tradicionalnih izdelkov, pridelkov ali storitve.</p>

USPEŠNA KOMUNIKACIJA S KUPCI		
- je zmožen samozavestno in uspešno komunicirati s kupci,	- napiše prodajno pismo in uradni dopis s pomočjo uporabe računalnika,	Niso predvideni posebni načini preverjanja znanja. Učitelj sproti spremlja napredovanje udeležencev.
POSLOVNA KOMUNIKACIJA Z GOSTI IZ TUJINE		
- je zmožen osnovne komunikacije s turisti v tujem jeziku, - je zmožen predstaviti značilnosti svojih izdelkov, pridelkov oz. storitev v tujem jeziku.	- pripravi predstavitev svojih tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev v tujem jeziku,	Projektna naloga 10. faza: Udeleženci pripravijo predstavitev svojih tradicionalnih izdelkov, pridelkov oz. storitev v tujem jeziku ter jo predstavijo pred skupino.
FINANČNO VODENJE LASTNE DEJAVNOSTI		
- je zmožen finančno načrtovati ter spremljati lastno dejavnost, - je zmožen ustrezno voditi lastne prihodke in odhodke,	- pripravi račun z vsemi predpisanimi elementi, - sestavi knjigo prihodkov in odhodkov v računalniškem programu Microsoft Excel in zna knjižiti poslovne dogodke,	Niso predvideni posebni načini preverjanja znanja. Učitelj sproti spremlja napredovanje udeležencev.
MOŽNOSTI FINANCIRANJA TRADICIONALNE DEJAVNOSTI – PRIJAVE NA JAVNE RAZPISE, SUBVENCije ZA SAMOZAPOSLITEV ...)		
- je zmožen poiskati ustrezne vire financiranja svoje dejavnosti, zna spremljati javne razpise in se s pomočjo ustreznih institucij tudi prijaviti nanje, - je zmožen zaprositi za nepovratna sredstva ukrepa za samozaposlitev.	- poišče ustrezne javne razpise za svojo tradicionalno dejavnost.	Udeleženci pripravijo dokumentacijo potrebno za registriranje podjetja.

12. IZVAJALCI PROGRAMA USPOSABLJANJA IN ZNANJA, KI JIH MORAJO IMETI

Izvajalci programa usposabljanja morajo:

- biti strokovnjaki na določenem vsebinskem področju (učitelji, raziskovalci, svetovalci),
- imeti lastne praktične izkušnje na obravnavanem vsebinskem področju in
- biti pedagoško-andragoško usposobljeni za izpeljevanje učnega procesa oz. imeti vsaj 5 let delovnih izkušenj s področja izobraževanja odraslih.

Pri vsakem modulu so za posamezne vsebinske sklope opredeljeni še naslednji izobrazbeni pogoji in druga znanja, ki jih morajo imeti izvajalci:

MODUL 1: OBLIKOVANJE LASTNE POSLOVNE IDEJE ZA PONUDNIKA TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV		
Naslov vsebinskega sklopa	Formalna izobrazba	Posebna znanja
Tema 1: Geografske in naravne značilnosti lokalnega okolja	Visoka ali univerzitetna izobrazba geografske ali druge primerljive smeri	Poznavanje geografskih in naravnih značilnosti lokalnega okolja
Tema 2: Kulturna dediščina lokalnega okolja	Visoka ali univerzitetna izobrazba etnološke ali druge primerljive smeri	Poznavanje kulturne dediščine lokalnega okolja
Tema 3: Tradicionalne domače in umetne obrti	Visoka ali univerzitetna izobrazba etnološke ali druge primerljive smeri	Poznavanje tradicionalne domače in umetne obrti lokalnega okolja
Tema 4: Tradicionalni kmetijski pridelki ter kulinarična ponudba lokalnega okolja	Visoka ali univerzitetna izobrazba s področja kmetijstva ali gastronomije	Poznavanje kulinaričnih posebnosti lokalnega okolja
Tema 5: Ponudba na lokalnem turističnem trgu	Visoka ali univerzitetna izobrazba turistične smeri, etnologije, ekonomije ali druge primerljive smeri	Poznavanje lokalne turistične ponudbe
Tema 6: Oblikovanje lastne poslovne ideje in SWOT analiza prvih zamisli	Visoka ali univerzitetna izobrazba ekonomske ali druge primerljive smeri	Izkušnje pri vodenju na področju priprave poslovnih načrtov

MODUL 2: MREŽENJE PONUDNIKOV TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV KOT OBLIKA SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA		
Naslov vsebinskega sklopa	Formalna izobrazba	Posebna znanja
Tema 1: Načini mreženja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev	Visoka ali univerzitetna izobrazba ekonomske, pravne, kmetijske ali druge smeri	Izkušnje na področju skupinske dinamike ter medsebojnim povezovanjem skupine
Tema 2: Oblikovanje skupne poslovne ideje za vzpostavitev omrežja ponudnikov tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev	Visoka ali univerzitetna izobrazba ekonomske, pravne, kmetijske ali druge smeri	Izkušnje na področju skupinske dinamike ter medsebojnim povezovanjem skupine ter izkušnje pri sestavljanju poslovnih načrtov
Tema 3: Oblikovanje mreže ponudnikov za izbrane tradicionalne izdelke, pridelke in storitve	Visoka ali univerzitetna izobrazba ekonomske, pravne, kmetijske ali druge smeri	Izkušnje na področju skupinske dinamike ter medsebojnim povezovanjem skupine
Tema 4: Označevanje lokalnih izdelkov in pridelkov	Visoka ali univerzitetna izobrazba ekonomske, pravne, kmetijske ali druge smeri	Izkušnje na področju registriranja lokalnih izdelkov in pridelkov

MODUL 3: IZDELOVANJE, OBLIKOVANJE IN ARANŽIRANJE TRADICIONALNIH IZDELKOV, PRIDELKOV IN STORITEV		
Naslov vsebinskega sklopa	Formalna izobrazba	Posebna znanja
Tema 1: Izdelovanje tradicionalnih izdelkov oz. oblikovanje ponudbe tradicionalne storitve	Najmanj poklicna izobrazba ustreznega profila	Izkušnje na področju izdelovanja tradicionalnih izdelkov pridelkov oz. storitev ustreznega profila
Tema 2: Pregled, načrtovanje in organizacija dela	Najmanj poklicna izobrazba ustreznega profila	Izkušnje na področju izdelovanja tradicionalnih izdelkov pridelkov oz. storitev ustreznega profila
Tema 3: Aranžiranje na tradicionalen način	Visoka ali univerzitetna izobrazba s področja umetnosti, arhitekture, oblikovanja...	Izkušnje na področju aranžiranja izdelkov na tradicionalen način

MODUL 4: PONUDNIK TRADICIONALNIH IZDELKOV PRIDELKOV IN STORITEV KOT (SOCIALNI) PODJETNIK		
Naslov vsebinskega sklopa	Formalna izobrazba	Posebna znanja
Tema 1: Pravnoorganizacijski vidiki poslovanja (registracija dejavnosti, statusne oblike za opravljanje dejavnosti)	Visoka ali univerzitetna izobrazba smeri ekonomija ali pravo	Izkušnje na področju registriranja podjetij, dopolnilnih dejavnosti ipd.
Tema 2: Pravni vidiki poslovanja	Visoka ali univerzitetna izobrazba smeri ekonomija ali pravo	Izkušnje na področju poslovanja
Tema 3: Trženje tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev	Visoka ali univerzitetna izobrazba smeri ekonomija ali komunikologija	Izkušnje na področju trženja
Tema 4: Računalniško opismenjevanje	Visoka ali srednja izobrazba smeri računalništvo	/
Tema 5: Oblikovanje lastne promocije – poslovna vizitka, oglas, zloženka	Visoka ali univerzitetna izobrazba s področja umetnosti, arhitekture, oblikovanja...	Izkušnje z oblikovanjem dopisov, vizitk, spletnih strani na računalniku
Tema 6: Uspešna komunikacija s kupci	Visoka ali univerzitetna izobrazba smeri z jezikoslovne smeri ali komunikologije	Znanja na področju poslovne korespondence
Tema 7: Poslovna komunikacija z gosti iz tujine	Visoka ali univerzitetna izobrazba jezikoslovne smeri (angleščina ali italijanščina)	Znanja na področju tuje terminologije tradicionalnih izdelkov, pridelkov in storitev
Tema 6: Finančno vodenje lastne dejavnosti	Visoka ali univerzitetna izobrazba smeri ekonomija.	Poznavanje enostavnega kontiranja v rač. programu Excel
Tema 7: Možnosti financiranja tradicionalne dejavnosti – prijave na javne razpise, subvencije za samozaposlitev...	Visoka ali univerzitetna izobrazba smeri ekonomija ali pravo	Poznavanje podjetniških spletnih portalov ter izkušnje s prijavi na javne razpise

13. LISTINA

Udeleženci prejmejo potrdilo o uspešno opravljenem usposabljanju. Potrdilo ni javnoveljavna listina.

Listina, ki jo udeleženec dobi ob koncu programa, velja kot dokaz o njegovi usposobljenosti. Vsebuje sledeče sestavine:

- podatke o izvajalski organizaciji,
- podatke za identifikacijo udeleženca (ime in priimek, datum in kraj rojstva),
- ime programa,
- trajanje programa v urah,
- vsebina programa po modulih,
- naziv, ki ga dobi udeleženec, ki je uspešno končal program,
- datum izdaje listine,
- številko listine.

14. SESTAVLJAVCI PROGRAMA

Avtorji programa:

Boža Bolčina, vodja
Alenka Magajne, vodja
Eva Mermolja

Sodelavci pri pripravi posameznih tem/sklopov/modulov:

Marta Koruza
Sonja Mavri
mag. Almira Pirih
Inga Brezigar Miklavčič
Bruno Mihelj
Peter Domevšček
dr. Jasna Fakin Bajec

Strokovno svetovanje:

dr. Tanja Možina, Andragoški center Slovenije
Sonja Klemenčič, Andragoški center Slovenije

15. PRILOGE

PRILOGA 1: EVALVACIJA PROGRAMA

Priporočljivo je, da se kakovost izvedbe programa usposabljanja zagotavlja s sprotnim spremljanjem izpeljave programa, končno evalvacijo ob zaključku programa in evalvacijo učinkov, ki jo opravljamo v določenem obdobju po zaključku, ko udeleženci že opravljajo dela, za katera so se usposabljali v programu.

Sprotno spremljanje izvedbe izobraževanja omogoča, da na podlagi tako pridobljenih podatkov in informacij, že med potekom izobraževanja za določeno skupino udeležencev vpeljemo potrebne spremembe in izboljšave.

Končna evalvacija, ki jo opravimo po zaključku izobraževanja za določeno skupino udeležencev, omogoča poglobljeni vpogled in analizo izpeljave celotnega programa usposabljanja, na podlagi katere je mogoče načrtovati potrebne izboljšave samega programa usposabljanja ter prihodnjih izpeljav programa.

Evalvacijo učinkov programa opravimo v določenem obdobju od zaključna usposabljanja (npr. 6 mesecev po zaključku usposabljanja). Po eni strani je namenjena temu, da udeleženci ocenijo uporabnost znanj, ki so si jih pridobili v programu, z določenim časovnim zamikom, potem, ko že opravljajo dela in naloge za katere so se usposabljali v programu in različne vidike uporabnosti znanj lahko ovrednotijo izhajajoč iz izkušnje pri delu, ki ga opravljajo. Hkrati pa v tovrstno evalvacijo učinkov lahko vključimo uporabnike storitev, ki jih opravlja oseba, ki se je usposabljala v programu ter tudi na ta način pridobimo informacije o učinkovitosti usposabljanja.

Priporočljivi časovni vidik izpeljave spremljanja in evalvacije:

- Sprotno spremljanje se izvaja vsaj ob zaključku vsakega modula, lahko pa tudi že med potekom modula.
- Končna evalvacija se izvede ob zaključku programa usposabljanja za določeno skupino udeležencev.
- Evalvacija učinkov se izvede v določenem časovnem obdobju po zaključku usposabljanja za določeno skupino udeležencev. (npr. 6 mesecev po zaključku usposabljanja ali 1 leto po zaključku usposabljanja ipd.).

Predmet sprotnega spremljanja ter končne evalvacije in evalvacije učinkov morajo biti vsaj naslednja evalvacijska vprašanja:

Na ravni programa usposabljanja:

- Ali so zmožnosti in standardi znanja v programu/modulih ustrezni glede na potrebe udeležencev po znanjih, še posebej ob upoštevanju del in nalog, za katere se udeleženci usposabljujejo?
- Ali so izbrane organizacijske oblike ustrezne z vidika doseganja zmožnosti, in standardov znanja v programu in posameznem modulu?

- Ali so izbrane organizacijske oblike ustrezne glede na ciljno skupino?
- Ali so izbrane organizacijske oblike ustrezne z vidika doseganja standardov znanja v posameznem modulu in razvoja zmožnosti v programu?
- Ali je obseg ur posameznih vsebinskih sklopov ustrezen z vidika doseganja standardov znanja in razvijanja zmožnosti v programu?
- Ali so opredeljeni kadrovske pogoji v programu ustrezni?
- Ali so opredeljeni Materialni pogoji: v programu ustrezni?

Dodamo lahko tudi druga vprašanja, po katerih se pokaže potreba med izvajanjem usposabljanja.

Na ravni izpeljave izobraževalnega programa:

Zadovoljstvo udeležencev:

- Ali so udeleženci zadovoljni s predavatelji ter njihovo strokovno in pedagoško-andragoško usposobljenostjo?
- Ali so udeleženci zadovoljni z organizacijo usposabljanja?
- Ali so udeleženci zadovoljni z vsebinami usposabljanja?
- Ali so udeleženci zadovoljni z uporabnostjo pridobljenih znanj?
- Ali so udeleženci zadovoljni s svetovalnim delom (konzultacijami), ki so ga imeli na razpolago pri samostojnem delu?
- Ali so udeleženci zadovoljni z gradivi, ki so jih dobili v programu usposabljanja?
- Ali so udeleženci zadovoljni z oblikami in metodami dela, uporabljenimi v programu?
- Ali so se udeležencem uresničila pričakovanja, ki so jih imeli ob vstopu v program?
- Ali bi udeleženci potrebovali še dodatna znanja?

Dodamo lahko tudi druga vprašanja, po katerih se pokaže potreba med izvajanjem usposabljanja.

Subjekti, ki jih je priporočljivo vključiti v sprotne spremljanja in končno evalvacijo:

Udeleženci v programu usposabljanja: Ker je za uspešnost programa in za kakovost znanja, ki si ga pridobijo udeleženci, ključno, da je izobraževanje izpeljano njim ustrezno, je pomembno, da že med izpeljavo izobraževanja pridobimo njihova mnenja o njihovem zadovoljstvu z izobraževanjem. To omogoči, da na potrebne izboljšave ne čakamo in jih morda uvedemo za naslednjo skupino, pač pa jih uvajamo sprotne, s tem vplivamo na večje zadovoljstvo udeležencev z izobraževanjem in posledično na kakovost znanja in razvoj njihovih zmožnosti. Povratne informacije, ki nam jih udeleženci sporočijo ob zaključku usposabljanja oz. nekaj mesecev po zaključku usposabljanja, pa služijo za analizo in vpeljavo potrebnih izboljšav v naslednje izvedbe programa usposabljanja za nove skupine udeležencev.

Predavatelji v programu usposabljanja: Še posebej zato, ker je program usposabljanja akcijsko naravnani, je aktivna vloga predavateljev, pa tudi povezava predavateljskega tima, za uspešno izvajanje programa, ključnega pomena. S tega

vidika, je nujno, da že v sprotno spremljanje vključimo pridobivanje povratnih informacij o ustreznosti posameznih vidikov programa (posameznega modula) od predavateljev, ki so nosilci posameznih modulov, tem.

Uporabniki storitev/izdelkov, ki jih bo izvajala oseba, ki se usposablja v programu: Ti nam na podlagi lastne izkušnje z uporabo storitve oz. izdelka, ki ga/jo pripravijo osebe, ki so se usposabljevale v programu, lahko dajo koristne povratne informacije o usposobljenosti teh oseb, o potrebah po vključitvi dodatnih tematik v program usposabljanja, o širitvi obsega usposabljanja za določene tematike ipd. Povratne informacije, ki jih prispevajo uporabniki, so pomemben del evalvacije učinkov programa usposabljanja.

Priporočene Metode: in evalvacijski instrumentarij:

Za pridobivanje ocen, mnenj in stališč ter drugih povratnih informacij, je priporočljivo uporabiti različne vrste evalvacijskega instrumentarija, ustrezne subjektom, ki jih vključimo v spremljanje oz. evalvacijo. V nadaljevanju navajamo nekatere priporočljive:

Anketiranje udeležencev o njihovem zadovoljstvu: Pri anketiranju gre za priporočljivo metodo za sprotno spremljanje zadovoljstva in končno evalvacijo ter evalvacijo učinkov, s katero lahko naenkrat in z ne prevelikimi stroški pridobimo povratno informacijo od večjega števila udeležencev. Uporabimo anketne vprašalnike (lahko na papirju ali spletne), ki pa naj bodo vsebinsko in metodološko prilagojeni udeležencem, ki jih vključujemo v anketiranje.

Vodeni pogovori z udeleženci: Za pridobivanje bolj poglobljenih povratnih informacij, raziskovanje vzrokov za morebitne zaznane težave ipd. se priporoča uporaba Metode: vodenega pogovora z udeleženci. Ta je lahko skupinski, uporabimo lahko npr. metodo fokusnih skupin, pri individualnih pogovorih pa lahko uporabimo metodo vodenega intervjuja.

Vodeni pogovori s predavatelji: Priporočljivo je, da že med potekom usposabljanja, vsaj pa ob koncu tematike, ki jo obravnava, opravimo individualni pogovor s predavateljem/ji, ki so nosilci posameznega modula oz. tem. Glede na to, da je program usposabljanja zasnovan na metodologiji akcijskega raziskovanja, kjer je zelo pomembno, da udeleženci sledijo temeljnemu cilju in razvijajo zmožnosti kontinuirano v posameznih sekcijah programa usposabljanja, pa je zelo priporočljivo, da se v posameznih fazah opravijo tudi skupinski evalvacijski pogovori s predavateljskim timom. Vsaj enkrat do dvakrat med usposabljanjem npr. s predavateljskim timom, ki izpeljuje posamezni modul. Prav tako pa tudi skupni evalvacijski pogovor s celotnim predavateljskim timom v programu. To omogoča povezano in usklajeno delo med predavatelji, ki izpeljujejo posamezne module oz. teme.

Anketiranje uporabnikov ter vodeni pogovori z uporabniki: Tudi za pridobivanje povratnih informacij od uporabnikov izdelkov in storitev, ki jih izvaja oseba, ki se je usposabljala v programu, lahko uporabimo metodo anketiranja. To

predvsem takrat, ko želimo vključiti večje število uporabnikov in smo primorani v časovno in stroškovno racionalizacijo zbiranja podatkov. V kolikor želimo bolj poglobljeni vpogled v učinke programa, kot jih ocenjujejo uporabniki storitev/izdelkov, ki so jih pripravile osebe, ki so se za to delo usposabljevale v programu, pa je priporočljivo opraviti individualne oz. skupinske pogovore z vzorčnimi skupinami uporabnikov oz. posamezniki.