



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**SPE.C.H.A.L.E.**

**SPEcialists in Cultural Heritage  
and Attractive Living Environment**



# SPE.C.H.A.L.E.

## Posebne upute za vrednovanje SPE.C.H.A.L.E. tečaja

Prosinac, 2021.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may

# Posebne pute za vrednovanje SPE.C.H.A.L.E. tečaja

## SADRŽAJ

Uvod

- A. SPECHALE platforma i mreža
- B. SPECHALE tečaj: organizacija i korisni alati
- C. Razvoj tečaja: europsko vrednovanje

SPECHALE program obrazovanja kreiran je sukladno ciljevima SPECHALE projekta te je proveden u obliku pilot tečaja.

Rezultati analize pilot tečaja omogućili su projektnim partnerima prilagođavanje metoda i ishoda učenja svakog pojedinog obrazovnog modula.

Ovaj dokument obuhvaća sve aspekte tečaja te je namijenjen institucijama ili ustanovama za osposobljavanje koje su zainteresirane svojim polaznicima ponuditi ovaj tečaj (kao članovi SPECHALE mreže).

Dokument nudi upute sa svim tehničkim informacijama o tome:

- Kako se priključiti SPECHALE mreži – virtualnoj platformi koja predstavlja koristan alat za promociju rezultata te daljnje održavanje projekta,
- Kako započeti novi tečaj: koraci potrebni za održavanje tečaja ili oblikovanje sličnoga po modelu SPECHALE pilot tečaja,
- Kako unaprijediti tečaj i zatražiti vrednovanje na europskoj razini.

Ovaj dokument, uz doprinos svih projektnih partnera izradile su Christelle Aunac (UESS), Ives Vodanović Lukić (IZTZG) i Clara Lourenço (ADCMoura) za potrebe projekta SPECHALE.

## Uvod

Cilj SPECHALE tečaja jest razviti i poboljšati znanja i vještine odraslih polaznika potrebne za uspješno predstavljanje i prijenos znanja o kulturnoj i prirodnoj baštini.

Tečaj se sastoji od 4 samostalna obrazovna modula sa zasebnim ciljevima i ishodima učenja koja se podudaraju s onima iz Europskog kvalifikacijskog okvira (EQF).

Dodatne vještine zastupljene u tečaju predstavljaju homogen i koherentan skup kompetencija, neovisan o pojedinoj profesionalnoj situaciji no neophodan za zanimanje vezano za (kulturnu) baštinu i turizam.

Dakle, SPECHALE tečaj nije vezan za konkretno zanimanje, nego za kompetencije potrebne za rad na području kulture i turizma. Ove su kompetencije transverzalne te se mogu koristiti u različitim profesionalnim situacijama: turističko vođenje, planiranje događanja (engl. *event manager*), turističke usluge, civilno društvo i mnoge druge.

Tvrtke ili organizacije koje su u potrazi za kvalificiranim osobljem koje bi moglo preuzeti ulogu vodiča na interpretativnim stazama baštine, mogu kod polaznika SPECHALE tečaja pronaći tražene vještine.

Potvrda o završetku tečaja koju izdaju projektni partneri, svaki u svojoj zemlji, mogu biti korisni kao dokaz razvoja vještina za odrasle u RVCC (*Recognition and Validation of Knowledge and Competences*) procesu vrednovanja znanja i vještina.

Ovaj dokument okuplja skup preporuka za vrednovanje i priznavanje vještina povezanih sa SPECHALE modelom učenja, temeljenog na rezultatima iskustva stvaranja i provedbe pilot tečaja tijekom Erasmus+ projekta SPECHALE.

Dokument je namijenjen svim zainteresiranim ustanovama za obrazovanje odraslih, kao i pojedinačnim predavačima koji žele preuzeti edukaciju nastalu u okviru projekta SPECHALE, ili se poslužiti ovim metodama i nastavnim alatima za oblikovanje sličnih edukacija na ovu ili drugu srodnu temu.

Dodatni materijali koje je korisno konzultirati odnose se na kurikule (u aneksu), brošuru o tečaju te SPECHALE Priručnik (*Toolkit*) koji se također mogu pronaći na SPECHALE platformi.

## A. SPECHALE platforma i mreža

Tijekom Erasmus+ projekta SPECHALE, napravljen je i implementiran priručnik za predstavljanje/prijenos i valorizaciju lokalne kulturne i prirodne baštine za odrasle.

Ovaj proces u cijelosti je opisan u dokumentu SPECHALE Priručnik (*Toolkit*), dostupan na Spechale stranici, a može biti koristan svima koji žele implementirati edukaciju slične prirode. U dokumentu se, između ostalog, dijeli metodologija suradnje u okviru međunarodnih partnerstava te rješavanje izazova koje donosi razlika u jeziku, kulturi i ulozi u obrazovnim i znanstvenim procesima povezanim s temama samog projekta.

Većina dokumenata koji su korišteni ili izrađeni tijekom projekta dostupni su na SPECHALE platformi, koja je otvorena za javnost.

Bilo tko može razviti svoje vještine na području baštine i turizma slijedeći dokumente i nastavne materijale dostupne na SPECHALE platformi ([www.spechale.eu](http://www.spechale.eu)), naročito koristeći se SPECHALE Edukativnim vodičem (*Roadbook*). Platforma je integralni dio intelektualnih rezultata na projektu te je dizajnirana kako bi osigurala diseminaciju ciljeva, metodologija i sadržaja različitim ciljnim skupinama diljem svijeta.

Znanje, vještine i stavovi razvijeni tijekom ovog obrazovnog procesa mogu se vrednovati izdavanjem potvrde od strane nekog od projektnih partnera, prema uputama navedenim u nastavku dokumenta.

Druge ustanove mogu se priključiti procesu u budućnosti tako da se pridruže SPECHALE mreži, slijedeći naznačene korake. SPECHALE mreža jedan je od projektnih ishoda, te je otvorena svim pojedincima i ustanovama koje žele podijeliti znanje i iskustvo te aktivno sudjelovati u daljnjem razvoju SPECHALIST profila u obrazovanju odraslih s različitim razinom akademske kvalifikacije.

## B. SPECHALE tečaj: organizacija i korisni alati

Kao članovi SPECHALE mreže, ustanove za osposobljavanje mogu organizirati SPECHALE tečaj te mogu koristiti sve dokumente dostupne na platformi:

- SPECHALE Priručnik (*Toolkit*) s detaljnim opisom procedure
- SPECHALE nastavni materijali, javni i dostupni online na web stranici [www.spechale.eu](http://www.spechale.eu)

Priručnik (*Toolkit*) sadrži opis organizacije čitavog tečaja; od registracije polaznika do potpunog završetka tečaja te omogućuje bilo kojoj ustanovi zainteresiranoj za preuzimanje SPECHALE edukacije uvid u administrativni postupak korišten za pokretanje tečaja.

Polaznici su u cijelosti samostalni te samostalno prolaze kroz proces učenja zahvaljujući platformi za učenje. Tek u pojedinim slučajevima, ponajprije za potrebe registracije te završne evaluacije, polaznici moraju slijediti upute te kontaktirati ustanovu za osposobljavanje ili jednog od projektnih partnera.

Završne provjere znanja mogu biti organizirane online ili na drugačiji način, no neovisno o tome, njima će se vrednovati vještine vezane za svaki pojedinačni modul unutar tečaja, što će biti iskomunicirano s polaznicima.

Spomenuti ishodi učenja navedeni su kao dodatak ovom dokumentu (Aneks 1) te se mogu pronaći na SPECHALE platformi.

Razina vrednovanja ishoda učenja smješta SPECHALE tečaj unutar Europskog kvalifikacijskog okvira (EQF).

Uzimajući u obzir ciljeve, trajanje te ishode učenja, SPECHALE tečaj nalazi se na razini 4 Europskog kvalifikacijskog okvira.

Tečaj odgovara očekivanom znanju, vještinama i odgovornostima koje bi polaznik trebao postići na kraju edukacije.

- Znanje: dobro poznavanje različitih vrsta baštine; razumijevanje različitih oblika turizma i turističkog tržišta; razumijevanje definicije različitih vrsta komunikacije i važnosti mekih vještina; razumijevanje važnosti istraživanja tržišta i umrežavanja.
- Vještine: identificirati kulturnu baštinu te posebno onu kojoj treba zaštita; moći oblikovati turističku ponudu koristeći marketinški splet; oblikovati storytelling i komunicirati putem društvenih medija; napisati prikladan poslovni plan.
- Odgovornosti: moći izvesti preliminarnu studiju potencijalnih prilika na području kulturne baštine i turizma.

Polaznici koji prođu cjeloviti proces učenja te polože sve pismene provjere znanja, dobit će od projektnih partnera ili druge ustanove za osposobljavanje potvrdu o završetku tečaja.

U ovom trenutku, može se uzeti u obzir mogućnost službenog priznavanja tečaja na europskoj razini.

## C. Razvoj tečaja: europsko vrednovanje

Postupak službenog priznavanja tečaja na europskoj razini kompleksan je proces koji zahtijeva postavljanje ne samo materijalnih ishoda te ishoda učenja, već i proces vrednovanja.

Ovaj postupak priznavanja može započeti sljedećim koracima.

### 1. Organizacija vrednovanja u ustanovama za osposobljavanje

#### a. Registracija kandidata

Samo kandidati registrirani na SPECHALE tečaj mogu polagati završni ispit.

Registracija je moguća putem e-maila cjelovitim ispunjavanjem, datiranjem i potpisivanjem registracijskog obrasca. Takav registracijski obrazac mora se e-mailom vratiti na adresu ustanove za osposobljavanje.

Nakon primitka registracijskog obrasca te telefonskog intervjua, kandidat dobiva ugovor o osposobljavanju ili prijedlog za novi početak tečaja, ukoliko je tekući već popunjen.

Preduvjeti: Kandidati moraju imati diploma o završetku obrazovanja na razini 3 ili ekvivalent tomu (u Hrvatskoj dovoljna potvrda o završetku srednjoškolskog obrazovanja).

#### b. Komisija za ocjenjivanje

Komisija za ocjenjivanje sastoji se od dvije osobe zaposlene u ustanovi za osposobljavanje ili jedne osobe zaposlene u ustanovi za osposobljavanje i druge koja je stručnjak na području kulturnog turizma.

Uloga komisije je bilježiti uspjeh kandidata te potvrdom o završetku pojedinačnog modula ili cjelovitog tečaja nagraditi polaznika.

#### Postupak autorizacije za stručnjake i komisiju za ocjenjivanje

Kako bi mogli postati član komisije za ocjenjivanje, stručnjaci moraju:

- imati najmanje dvogodišnje iskustvo u području kulturnog turizma
- ne izbivati iz područja ekspertize više od pet godina

#### c. Informiranje i obavještanje kandidata

Pojedinačne pozivnice šalju se e-mailom svakom pojedinačnom kandidatu jedan mjesec prije datuma pismene provjere znanja.

Kandidati primaju informacije o pismenoj provjeri znanja putem e-maila, barem 15 dana prije datuma provjere. U e-mailu su naznačeni:

- Adresa ustanove za osposobljavanje
- Datum pismenih provjera znanja

- Trajanje provjera znanja

- Kriteriji ocjenjivanja

U posebnoj brošuri te kurikulumima opisane su dodatne aktivnosti za ocjenjivanje svakog pojedinačnog modula.

#### d. Opis završnog vrednovanja

Završno vrednovanje mora biti organizirano u prostorijama ustanove za osposobljavanje.

Osoba koja je zadužena za vrednovanje otvara provjere znanja koji se nalaze u zapečaćenim kuvertama izravno pred polaznicima.

Kad završi predviđeno trajanje pisanja provjere znanja, osoba zadužena za vrednovanje obavještava kandidate da je potrebno predati testove.

Kandidati se potpisuju na potpisnu listu i vraćaju primjerak ispita, čak i ako je ostao u cijelosti prazan. Primjerak ispita više se ne vraća kandidatu, bez obzira na razlog.

Osoba zadužena za vrednovanje odgovorna je za održavanje pismene provjere.

Njegova uloga jest:

- Pripremiti prostorije potrebne za rad komisije za ocjenjivanje,

- Poslati upute vezane za postupak provođenja pismene provjere znanja svim kandidatima ,

- Osigurati postupanje u skladu s pravilima ocjenjivanja ,

- Osigurati normalan tijek ispitivanja.

#### e. Komuniciranje rezultata provjere znanja kandidatima

Odluka komisije za ocjenjivanje komunicira se kandidatima putem e-maila unutar 15 dana od polaganja provjere znanja.

Odluka komisije za ocjenjivanje može se sastojati od:

- Cjelovitog vrednovanja svih vještina pojedinog modula.
- Djelomičnog vrednovanja jednog ili više ishoda učenja za pojedinačni modul. U tom slučaju, vrednovanje nije cjelovito.
- Bez vrednovanja ijednog ishoda učenja. U tom slučaju vrednovanje nije izvršeno.

Uspješni kandidati dobivaju službeni dokument kojim se potvrđuje pohađanje i završetak tečaja putem e-maila, ne dulje od 1 mjeseca nakon obavijesti o odluci komisije za ocjenjivanje.

#### f. Ponovno polaganje provjere znanja

Kandidat može pismeno informirati ustanovu za osposobljavanje o svojoj želji za ponovnim polaganjem provjere znanja. Ustanova za osposobljavanje poslat će kandidatu pozivnicu za idući termin polaganja ispita u narednih 6 mjeseci.

### **Ažuriranje vještina i radnih uvjeta**

Nekoliko razina monitoring aktivnosti može biti u upotrebi:

- Neposredno po završetku tečaja: detaljni upitnik za ispitivanje zadovoljstva uručuje se svim polaznicima.
- Nekoliko dana nakon odslušanog pojedinog modula: e-mail s različitim informacijama (korisne poveznice i dokumenti potrebni za izvršavanje dodatnih aktivnosti) šalje se svim polaznicima.
- Provodi se godišnje istraživanje o učincima tečaja

Nastavak aktivnosti tiče se svih prijašnjih polaznika, bilo da su položili cijeli tečaj ili pojedine module.



# ANEKS 1:

## Ishodi učenja SPECHALE tečaja

### MODUL 1: BAŠTINA

#### SAŽETAK

Svi nešto nasljeđujemo: lokalnu povijest, jezik, stil života. No, jesmo li svjesni svog naslijeđa koje nas okružuje? Načina na koji ga možemo očuvati i prenijeti generacijama koje dolaze nakon nas?

U ovom modulu naučit ćete kako identificirati kulturnu i prirodnu baštinu, pokretnu i nepokretnu baštinu te kako ju očuvati i prikladno valorizirati.

#### AKTIVNOSTI

- Identifikacija prirodne baštine
- Identifikacija kulturne baštine
- Očuvanje baštine

#### KOMPETENCIJE

- Identificirati prirodnu i kulturnu baštinu
- Identificirati zaštićena područja
- Definirati materijalnu kulturnu baštinu
- Definirati nematerijalnu kulturnu baštinu
- Identificirati ugroženu baštinu
- Turistički valorizirati baštinu

NASTAVNI ODJELJAK	NASTAVNI SADRŽAJ
<b>BAŠTINA</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Uvod</b></li> <li>2. <b>Kulturna baština</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Nepokretna kulturna dobra</li> <li>2.2. Pokretna kulturna dobra</li> <li>2.3. Nematerijalna kulturna baština</li> <li>2.4. Vrijednost baštine</li> <li>2.5. Razine zaštite kulturne baštine</li> <li>2.6. UNESCO-ova Svjetska kulturna baština</li> <li>2.7. Kategorije zaštite kulturne baštine u RH</li> </ol> </li> <li>3. <b>Prirodna baština</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Što je priroda</li> <li>3.2. Čemu zaštićena područja</li> <li>3.3. Međunarodno zaštićena područja u RH               <ol style="list-style-type: none"> <li>3.3.1. UNESCO-ova Svjetska prirodna baština</li> </ol> </li> <li>3.4. Kategorije zaštite prirodne baštine u RH</li> </ol> </li> <li>4. <b>Zaključak</b></li> </ol>
<b>BAŠTINA I IDENTITET</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Baština i lokalna zajednica</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Uvod</li> <li>1.2. Studija slučaja – Arheološki lokalitet Mertola, Portugal</li> <li>1.3. Pozitivni aspekti uključivanja lokalne zajednice u očuvanje baštine</li> <li>1.4. Valorizacija baštine u projektima lokalne zajednice</li> </ol> </li> </ol>

	<p>1.5. Programi obrazovanja i diseminacije baštine</p> <p><b>2. Ugrožena baština</b></p> <p>2.1. Temeljne prijetnje očuvanju baštine</p> <p>2.2. Organizacija <i>Europa Nostra</i></p> <p>2.3. Ugroženost svjetskih jezika</p> <p>2.4. Pitanje održivosti</p>
<p><b>INTERPRETACIJA BAŠTINE</b></p>	<p>1. <b>Posebni oblici turizma</b></p> <p>1.1. Ekoturizam</p> <p>1.2. Kulturni turizam</p> <p>1.3. Kreativni turizam</p> <p>2. <b>Kreativne i kulturne industrije i baština</b></p> <p>3. <b>Interpretacija</b></p> <p>3.1. Što je interpretacija</p> <p>3.2. Osviješteni posjetitelji</p> <p>3.3. Načela interpretacije</p> <p>3.4. Tehnike interpretacije</p> <p>3.4.1. Osobna interpretacija</p> <p>3.4.2. Interpretacijska pomagala</p> <p>3.4.3. Podupirući objekti i aktivnosti</p>

## MODUL 2: MARKETING

### SAŽETAK

Postoje različite vrste turista, kao i različite vrste turizma. Svaka usluga ili proizvod moraju biti promovirane kako bi dospjele do svoje ciljne publike.

U ovom modulu naučit ćete razumjeti i identificirati potrebe turista u svom okruženju, kao i kako planirati pojedine aktivnosti uz to vezane. Osim toga, marketinški alati i tehnike bit će detaljno obrađene.

### AKTIVNOSTI

- Identifikacija konzumerističkih trendova
- Identifikacija očekivanja turista
- Vrednovanje učinaka turizma
- Izrada marketinške analize
- Stvaranje poslovne mreže

### KOMPETENCIJE

- Identificirati profil turista
- Razumjeti turističku motivaciju
- Kontrolirati negativne učinke turizma
- Razviti proizvod prema potražnji na turističkom tržištu
- Identificirati potencijalne poslovne partnere
- Izraditi SWOT analizu
- Razviti marketinški mix

NASTAVNI ODJELJAK	NASTAVNI SADRŽAJ
OSNOVE TURIZMA	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Definicija turista</li><li>2. Obilježja turističkog putovanja</li><li>3. Turistička destinacija</li><li>4. Turističke organizacije</li><li>5. Turistička politika i zakonodavstvo</li><li>6. Kratka povijest turizma<ol style="list-style-type: none"><li>6.1. Turistički počeci</li><li>6.2. Razdoblje modernog turizma</li></ol></li><li>7. Djelovanje i učinci turizma<ol style="list-style-type: none"><li>7.1. Utjecaj turizma na gospodarski razvoj</li><li>7.2. Utjecaj turizma na prirodnu okolinu</li><li>7.3. Utjecaj turizma na društvo i kulturu</li></ol></li></ol>
TURISTIČKA POTRAŽNJA	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Obilježja turističke potražnje</li><li>2. Činitelji turističke potražnje<ol style="list-style-type: none"><li>2.1. Ekonomski činitelji potražnje</li><li>2.2. Demografski činitelji potražnje</li><li>2.3. Sociokulturni i psihološki činitelji potražnje</li><li>2.4. Sociopolitički, geografski i drugi činitelji potražnje</li></ol></li><li>3. Turistička motivacija</li><li>4. Suvremeni potrošački trendovi i turizam</li><li>5. Segmentacija tržišta</li></ol>

<p style="text-align: center;"><b>TURISTIČKA PONUDA</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Turističko tržište</b></li> <li>2. <b>Obilježja turističkog proizvoda</b></li> <li>3. <b>Elementi turističkog proizvoda</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Destinacijske atrakcije i okruženje</li> <li>3.2. Smještaj i usluge</li> <li>3.3. Dostupnost destinacije</li> <li>3.4. Imidž destinacije</li> <li>3.5. Cijena</li> </ol> </li> <li>4. <b>Ključna načela stvaranja turističkog proizvoda</b></li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>MARKETINŠKE TEHNIKE I ALATI</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Marketinški splet</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Koncept marketinškog spleta</li> <li>1.2. Elementi marketinškog spleta</li> <li>1.3. Drugi važni aspekti marketinškog spleta</li> <li>1.4. Tehnike prodaje za male poduzetnike</li> </ol> </li> <li>2. <b>Swot analiza</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Što je SWOT analiza?</li> <li>2.2. Provedba SWOT analize</li> </ol> </li> <li>3. <b>Izrada promotivnih materijala</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Osnovna načela izrade kvalitetnih promotivnih materijala</li> <li>3.2. Korisni alati</li> </ol> </li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>SKLAPANJE PARTNERSTVA I DIZAJN USLUGA</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Sklapanje partnerstva</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Smisao partnerstva</li> <li>1.2. Vrste partnerstva</li> <li>1.3. Stvaranje partnerstva</li> <li>1.4. Održavanje partnerstva</li> </ol> </li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. <b>Dizajn usluga</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Trendovi u razvoju usluga</li> <li>2.2. Globalne usluge</li> <li>2.3. Individualne/personalizirane usluge</li> <li>2.4. Lokalno kao vrijednost</li> <li>2.5. Izazovi za pružatelje individualiziranih usluga</li> <li>2.6. Dizajn usluga: proces i alati</li> </ol> </li> </ol>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## MODUL 3: KOMUNIKACIJA

### SAŽETAK

Dobre komunikacijske vještine neophodne su ukoliko želimo da turisti saznaju za našu turističku aktivnost. Verbalna ili neverbalna – različite vrste komunikacije koriste se ovisno o ciljnoj publici.

U ovom modulu naučit ćete izraditi vlastitu poslovnu priču te metode kako ju ispričati i na taj način privući zainteresiranu publiku. Posebna pozornost posvetit će se upravljanju društvenim mrežama.

### AKTIVNOSTI

- Razvoj usmenih komunikacijskih vještina
- Promocija poslovnih aktivnosti
- Razvoj komunikacijskih alata ovisno o ciljnoj publici
- Razrada vlastite radionice
- Razvoj mekih vještina u turizmu

### KOMPETENCIJE

- Definirati prikladni tip komunikacije (verbalne/neverbalne)
- Izraditi vlastiti storytelling
- Razviti usmene komunikacijske vještine
- Upravlјati društvenim mrežama
- Isplanirati vlastiti animacijski program ili radionicu
- Razviti meke vještine za turistički sektor

NASTAVNI ODJELJAK	NASTAVNI SADRŽAJ
<b>NAČELA KOMUNIKACIJE I STORYTELLINGA</b>	<ol style="list-style-type: none"><li><b>Vrste komunikacije</b><ol style="list-style-type: none"><li>Verbalna komunikacija</li><li>Neverbalna komunikacija</li><li>Pismena komunikacija</li><li>Vizualizacija</li></ol></li><li><b>Savjeti za učinkovitu komunikaciju</b></li><li><b>Načela storytellinga</b></li></ol>
<b>KOMUNIKACIJSKE TEHNIKE I USLUŽNA KULTURA</b>	<ol style="list-style-type: none"><li><b>Usmena komunikacija</b><ol style="list-style-type: none"><li>Definicija</li><li>Prednosti</li><li>Nedostatci</li><li>Savjeti</li></ol></li><li><b>Organizacija govora</b><ol style="list-style-type: none"><li>Uvod</li><li>Tijelo govora</li><li>Zaključak</li><li>Savjeti</li></ol></li><li><b>Svijet društvenih mreža</b><ol style="list-style-type: none"><li>Što su društvene mreže</li><li>Ključni elementi poslovnog korištenja</li><li>Primjer poslovnog korištenja</li></ol></li><li><b>Organizacija radionice</b></li><li><b>Uslužna kultura</b></li></ol>
<b>MEKE VJEŠTINE U SEKTORU TURIZMA</b>	<ol style="list-style-type: none"><li><b>Uvod u meke vještine</b><ol style="list-style-type: none"><li>Definicije</li></ol></li></ol>

- |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>1.2. Meke vs. tvrde vještine</li><li>1.3. Korisnost mekih vještina</li><li><b>2. Meke vještine u sektoru turizma</b></li><li>2.1. Razvoj osobnosti (samosvijesti)</li><li>2.2. Komunikacijske i međuljudske vještine</li><li>2.3. Vještina rješavanja problema</li><li>2.4. Vještine vođenja</li><li>2.5. Upravljanje vremenom</li></ul> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## MODUL 4: VJEŠTINE POSLOVANJA

### SAŽETAK

Kada vodiš posao, čak i mali obrt, važno je dobro znati upravljati financijskim aspektima poslovanja. Osim toga ključno je predvidjeti potrebe na tržištu te svojim proizvodom ili uslugom ponuditi adekvatno rješenje za potencijalne kupce. Različite poduzetničke vještine, kao i dobro umrežavanje ključno je za uspješno poslovanje.

U ovom modulu naučit ćete zašto je istraživanje tržišta važno, koji su pojedini koraci u razvoju poslovnog plana te kako se izgrađuju neophodne poduzetničke vještine.

### AKTIVNOSTI

- Procjena potražnje na tržištu
- Usvajanje temeljnih poduzetničkih vještina
- Razrada poslovnog plana

### KOMPETENCIJE

- Planirati različite faze projekta
- Usvojiti osnovne elemente poslovnog plana
- Razviti meke vještine

NASTAVNI ODJELJAK	NASTAVNI SADRŽAJ
ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA	<ol style="list-style-type: none"><li><b>Faktori važnosti istraživanja tržišta</b></li><li><b>Proces istraživanja tržišta</b><ol style="list-style-type: none"><li>2.1. Definicija problema</li><li>2.2. Dizajn istraživanja</li><li>2.3. Prikupljanje podataka</li><li>2.4. Analiza podataka</li><li>2.5. Presentacija podataka</li></ol></li><li><b>Prilagodba ponude prema istraživanju tržišta</b><ol style="list-style-type: none"><li>3.1. Klijenti</li><li>3.2. Konkurencija</li><li>3.3. Partneri / opskrbljivači</li><li>3.4. Zakoni i pravilnici</li><li>3.5. Proizvod / usluga</li><li>3.6. Distribucija</li><li>3.7. Lokacija</li></ol></li></ol>
PODUZETNIČKE KOMPETENCIJE	<ol style="list-style-type: none"><li><b>Ključne poduzetničke kompetencije</b><ol style="list-style-type: none"><li>1.1. Što znači biti poduzetan</li><li>1.2. Neovisnost</li><li>1.3. Prilagodljivost</li><li>1.4. Otpornost na stres</li><li>1.5. Kompetitivna prednost</li><li>1.6. Uljudno ponašanje na radnom mjestu</li><li>1.7. Kako procijeniti vlastite kompetencije</li></ol></li><li><b>Umrežavanje</b><ol style="list-style-type: none"><li>2.1. Važnost umrežavanja</li></ol></li></ol>

	<p>2.2. Tehnike umrežavanja</p> <p>2.3. Što izbjegavati</p> <p>2.4. Savjeti za bolje umrežavanje</p> <p><b>3. Pronalaženje novog zaposlenja</b></p> <p>3.1. Koraci u pronalaženju novog zaposlenja</p> <p>3.2. Životopis</p> <p>3.3. Motivacijsko pismo</p>
<b>POSLOVNI PLAN</b>	<p><b>1. Što je poslovni plan</b></p> <p>1.1. Definicija poslovnog plana</p> <p>1.2. Dijelovi poslovnog plana</p> <p><b>2. Financijski dio poslovnog plana</b></p> <p>2.1. Pregled početnih i operativnih troškova</p> <p>2.2. Račun dobiti i gubitaka</p> <p>2.2.1. Načini smanjivanja troškova poslovanja</p> <p>2.3. Projekcija novčanog tijeka</p> <p>2.4. Bilanca stanja</p>



**Za više informacije:**

<https://www.spechaleerasmus.eu/>