



# OBRAZOVANJE ODRASLIH NA PODRUČJU KULTURNE BAŠTINE I ATRAKTIVNOG ŽIVOTNOG OKRUŽENJA

## MODUL 4: VJEŠTINE POSLOVANJA

### POLAZNICI

Odrasli, odrasli s nižim kvalifikacijama, nezaposleni odrasli, odrasli u nepovoljnom socio-ekonomskom položaju. Osobe koje su već zaposlene u kulturnom i turističkom sektoru koje žele dodatno razviti svoje vještine.

### UVJETI ZA UPIS

Polaznici moraju biti stariji od 18 godina.

### TRAJANJE

15 sati

### VREDNOVANJE

Po završetku tečaja (ili pojedinačnog modula) dobit ćete potvrdu o završetku koju izdaje Institut za turizam.

### CIJENA

Besplatno

### PRISTUP

Prijavni obrazac zatražiti od Instituta za turizma te ga ispunjenog vratiti.

### KONTAKT

*Institut za turizam*  
[spechale.erasmus@itzg.hr](mailto:spechale.erasmus@itzg.hr)

### 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
- Usvajati osnovne elemente poslovnog plana
- Razviti meke vještine

### NASTAVNE METODE

Online tečaj na SPECHALE web stranici dostupan 24/7.

Nastavni materijali mogu uključivati Power Point prezentacije, PDF dokumente, poveznice na web stranice, radionice, vježbe.

### AKTIVNOSTI VREDNOVANJA

Svaka pojedina aktivnost dio je završne ocjene:

- Razgovor ili susret s dionikom iz turističkog ili kulturnog sektora
- Pismena provjera na kraju modula



KURIKULUM MODUL 4 – VJEŠTINE POSLOVANJA

NASTAVNI ODJELJAK	NASTAVNI SADRŽAJ
<p><b>ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Faktori važnosti istraživanja tržišta</b></li> <li>2. <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>3. <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>
<p><b>PODUZETNIČKE KOMPETENCIJE</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <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>2. <b>Umrežavanje</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Važnost umrežavanja</li> <li>2.2. Tehnike umrežavanja</li> <li>2.3. Što izbjevati</li> <li>2.4. Savjeti za bolje umrežavanje</li> </ol> </li> <li>3. <b>Pronalaženje novog zaposlenja</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Koraci u pronalaženju novog zaposlenja</li> <li>3.2. Životopis</li> <li>3.3. Motivacijsko pismo</li> </ol> </li> </ol>
<p><b>POSLOVNI PLAN</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Što je poslovni plan</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Definicija poslovnog plana</li> <li>1.2. Dijelovi poslovnog plana</li> </ol> </li> <li>2. <b>Financijski dio poslovnog plana</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Pregled početnih i operativnih troškova</li> <li>2.2. Račun dobiti i gubitaka</li> </ol> </li> </ol>



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



	<p>2.2.1. Načini smanjivanja troškova poslovanja</p> <p>2.3. Projekcija novčanog tijeka</p> <p>2.4. Bilanca stanja</p>
--	--



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