



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	PRIPRAVA POSLOVNEGA NAČRTA
Področje	Biotehnika
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripravljalcev programa)	Grm Novo mesto – center biotehnike in turizma Doc. dr. Marija Turnšek Mikačič
Kratek opis programa (max. 150 besed)	<p>Obseg poslovnega načrta moje kmetije, izhajajočega iz poslovne ideje in od stanja razvoja kmetije oz. podjetja. Poslovni načrt moje kmetije vsebuje poglavja, ki so bistvena in so skupna podjetnikom na podeželju. Povzetek poslovnega načrta: predstavitev nosilca kmetije in kaj je bistvo poslovne ideje. Opis ključnih podatkov, kateri omogočijo hiter vpogled v vsebino poslovnega načrta. Predstavitev kmetije oz. podjetja: Podrobna predstavitev nosilca kmetije, njegovih izkušenj, podatkov o kmetiji oz. podjetju, lokaciji kmetije oz. sedež podjetja. Predstavitev zaposlenih na kmetiji, kdo bo za kaj zadolžen, koliko ljudi je potrebnih za posamezni delovni proces. Določitev vizije, poslanstva ter ciljev kmetije oz. podjetja. Predstavitev produkta oz. storitve, kmetije oz. podjetja in panoge. Opis pridelovanja in predelovanja oz. ponujanih storitev na kmetiji: glavne lastnosti, vizualna podoba, cenovni vidik. ter morebitni kasnejši razvoj produkta ali storitve. Raziskava in analiza trga: Določena ciljna skupina kupcev, komu so kmetijski produkti oz. storitve namenjeni. Analizirana kupna moč ter velikost prodajnega trga kmetije, konkurenca kmetije. Načrt trženja kmetije: Trženje, kot eden izmed najpomembnejših vidikov poslovanja kmetije: kako tržno komunicirati s svojimi obstoječimi ter potencialnimi kupci kmetije, vrste oglaševanja kmetijskih proizvodov, komu bomo izdelke oz. storitve tržili, katera je ciljna skupina kmetije, ki jo želimo s trženjem doseči. Oblikovanje svoje blagovne znamke kmetije. Prodaja: način prodaje: neposredna ali posredna preko posrednikov, samostojni prodajni prostor kmetije ali v okviru trgovin, preko spletne trgovine. Terminski načrt: zastavljeni realni časovni mejniki. Določeni okvirni datumi začetkov in zaključka določenih faz. Finančni načrt za naslednjih 3 do 5 let poslovanja: sestavljanje kalkulacij kmetije, bilance stanja, izkaza uspeha in denarnega toka.</p>
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	V skladu z Resolucijo o Nacionalnem programu izobraževanja odraslih v Republiki Sloveniji za obdobje 2013–2020 je potrebno v okviru tretjega prednostnega področja – usposabljanje in izpopolnjevanje za potrebe dela – spodbujati razvoj in izvajanje izobraževalnih programov in dejavnosti, ki bodo prilagojene razvojnim potrebam trga dela. Cilj programa je povečati vključenost zaposlenih v programe nadaljnega poklicnega izobraževanja in usposabljanja ter v skladu s potrebami in razvojem trga dela izboljšati njihove kompetence - za večjo zaposljivost in



	<p>mobilnost med področji dela ter osebni razvoj in delovanje v sodobni družbi.</p> <p>Priprava in predstavitev poslovnega načrta moje kmetije je danes del poslovnega vsakdana, saj je podlaga za uspešno poslovanje kmetije in dobre poslovne odnose s poslovnimi partnerji, in sicer kupci, dobavitelji, trgovskimi posredniki. Poslovni načrt moje kmetije je pomemben tudi za dobre odnose z bankami in ponudniki tveganega kapitala. Pri tem se poslovni načrti ne izdelujejo samo za kmetijsko podjetništvo v ustanavljanju, temveč jih uporabljajo kmetije pri preučevanju upravičenosti naložb v razvoj in trženje nekega kmetijskega izdelka oziroma storitve kmetije.</p> <p>Poslovni načrt je eden izmed najpomembnejših dokumentov pri vstopu v kmetijsko podjetništvo.</p>			
Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<p>Komu je program namenjen? Vsem tistim, ki si želijo ustvariti »sanjsko delovno mesto«:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zaposlenim na kmetijah, • zaposlenim, • zaposlenim posameznikom, ki so na začetku svoje kariere. <p>Za posameznike, ki se vključujejo v program usposabljanja, je značilno, da želijo poklic spremeniti, morda so zaposleni na kmetiji in bi želeli izboljšati svojo učinkovitost ter zadovoljstvo na delovnem mestu.</p>			
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	Status zaposlenega, samostojnega podjetnika ali kmeta.			
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<p>Cilji programa so:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usposobiti se za načrtovanje, pripravo, izvedbo in kontrolo lastnega dela na kmetiji. • Prepoznati lastne potenciale kmetije. • Spoznati vzorce v življenju na kmetiji, kako jih spremeniti in zgraditi samozaupanje. • Spoznati, kako se lotiti novega področja dela na kmetiji ali kariere brez predsodkov in omejujočih prepričanj. • Se naučiti, kako narediti in predstaviti poslovni načrt za kmetijo. • Spoznati, kako si zagotoviti trženje, proizvodnjo, človeške vire in finance. 			
Obseg programa (skupno št. ur)	50			
Oblika dela	Kontaktne ure	On line delo (max 50 % celotnega programa)	Izdelek ali storitev	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	10			



Praktični del (št. ur)	20	10	10	
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti	Storitev	Storitev	
Pogoji za končanje programa	Izdelana in predstavljena seminarska naloga: Poslovni načrt moje kmetije izdelan v Excelu, Wordu in Poverpointu			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	<ol style="list-style-type: none">1. poglavje: Predstavitev kmetijske panoge2. poglavje: Analize<ol style="list-style-type: none">2.1 Analiza trga kmetije2.2 Analiza konkurence kmetije2.3 Analiza kupcev kmetije2.4 SWOT analiza kmetije3. poglavje: Načrt trženja kmetije<ol style="list-style-type: none">3.1 Načrt vstopa na trg3.2 Načrt marketinga in prodaje izdelkov kmetije3.3 Načrt distribucije izdelkov in storitev kmetije4. poglavje: Načrt proizvodnje izdelkov in storitev kmetije5. poglavje: Kdo bo vodil kmetijo in načrt zaposlenih na kmetiji6. poglavje: Finančni del poslovnega načrta kmetije<ol style="list-style-type: none">6.1 Načrt proizvodnje izdelkov in storitev kmetije in prodaje6.2 Izdelava kalkulacij izdelkov in storitev kmetije6.3. Izračun porabe delovnih sredstev kmetije: zemljišč, zgradb, orodij, kmetijske opreme6.4 Izračun amortizacije kmetije6.5 Izračun porabe delovnih predmetov kmetije: surovin, gnojil, embalaže za izdelke,6.6 Izračun porabe storitev kmetije: zavarovanja stavb, pridelkov, najemnin, energentov, vode6.7 Izračun porabe dela: zaposleni redno, občasno6.8 Izdelava projekcije bilance stanja kmetije6.9 Izdelava projekcije izkaza uspeha kmetije,6.10 Izdelava projekcije denarnih tokov kmetije			
Kompetence , pridobljene s programom	Udeleženec programa pridobi naslednje kompetence: <ul style="list-style-type: none">• Načrtuje, obvladuje in nadzoruje kvaliteto razvoja novih izdelkov/storitev in inovativnosti na kmetiji,• prepozna podjetniške priložnosti in vire podjetniških idej ter razvija kakovostne izdelke/storitve za kupce kmetije,• usvoji tehnike razvijanja podjetniških idej pri čemer prepozna pogoje in zakonodajo za ustanovitev kmetije,• raziskuje trg in oblikuje uspešne strategije trženja ter ustvari pogoje poslovanja kmetije,• utemeljuje sestavine trženjskega spleta kmetije,• prepoznava pomen tržnih informacij za poslovne			



	<p>odločitve kmetije, izdelava finančni načrt kmetije in oblikuje terminski plan aktivnosti oblikovanja kmetije.</p> <ul style="list-style-type: none">• prepozna politiko cen kmetije in dejavnike, ki vplivajo na oblikovanje kmetijskih cen, poišče in izbere ustrezne prodajne poti za proizvode in storitve kmetije in izbere najatraktivnejših oblike tržne komunikacije,• Izdelava poslovni načrt kmetije in analizira uspešnost lastnega dela ter se odloči za spremembe in izboljšave ob predstavitvi poslovnega načrta kmetije.
<p>Spretnosti, pridobljene s programom</p>	<p>Spretnosti, ki jih udeleženci pridobijo s programom se nanašajo na področja:</p> <ul style="list-style-type: none">• Kako uporabiti notranje vire kmetije.• Katera znanja in izkušnje smo si pridobili do sedaj, uporabo IKT orodij Excela, Worda, Powerpointa, metod spletnega anketiranja.• Kako ponovno najti sebe, občutek lastne identitete, lastne vrednosti in na kak način razmišljati o izboljšavah, ki bi pripomogle k uspešnosti lastnega življenja na kmetiji.• Kako povečati lastne možnosti in zmožnosti do meja možnega za kmetijo.• Kako postati podjeten kmetovalec.• Kako zapustiti kolesnice starega načina dela na kmetiji.• Kako izbrati pot do briljantnih rešitev kmetije.• Kako razmišljati o zmagi pri poslu na kmetiji.• Kako oblikovati cilje kmetije in kako aktivirati potrebne vire, da bi cilje tudi dosegli.• Kako izdelati:<ul style="list-style-type: none">- SWOT analizo- zemljevid poti- marketinški plan- razvoj marketinške strategije.- poslovni načrt za kmetijo.• Kako prepoznati svoje potrebe kot kmetovalca.• Katere so sestavine poslovnega načrta kmetije.• Kako zagotoviti trženje, proizvodnjo, človeške vire in finance v okviru moje kmetije.• Kako izračunati amortizacijo, analizirati dobiček, izračunati potrebna sredstva za funkcioniranje kmetije.• Kako javno predstaviti svoj poslovni načrt kmetije.
<p>Splošne kompetence, dopolnjene s programom</p>	<p>Udeleženec si krepi splošne kompetence, s tem pa postaja dovezetnejši do sprememb, ki jih nudi sodobno delovno okolje. Udeleženec pridobi naslednje splošne kompetence:</p> <ul style="list-style-type: none">• načrtuje poklicno kariero kmetovalca,• uporablja IKT opremo na kmetiji,• dela v skupini (timu) na kmetiji,• komunicira s sodelavci na kmetiji,• rešuje probleme in se prilagaja na nepredvidene situacije na kmetiji,• spozna pomen vseživljenjskega izobraževanja in učenja na kmetiji.• pozna predpise o kmetijskem podjetništvu.



Organizacija izobraževanja (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	<p>Program traja 50 ur in se izvaja v obliki teoretičnih in praktičnih kontaktnih ur, on- line dela ter izdelave seminarske naloge in predstavitev poslovnega načrta.</p> <p>Skupina za izvajanje programa šteje 15 do 20 udeležencev.</p> <p>V programu prevladujejo aktivne oblike dela in uporaba najsodobnejših dosežkov na področju učenja, usposabljanja in izobraževanja (delo v manjših skupinah, dvojicah, diskusije, igre vlog, prezentacije in demonstracije, analize, pogovori, simulacija in analiza primerov, coaching, e - učenje ...).</p> <p>Program je oblikovan kot skupek delavnic, pri katerih udeleženci interaktivno trenirajo veščine, ki so vezane na vsebine.</p> <p>Za sistematično zbiranje podatkov so v programu Microsoft Excel izdelani delovni listi s tabelami. So temeljno orodje za načrtovanje glavnih elementov (načrt prodaje, prihodkov, stroškov, načrt človeških virov, amortizacije, bilance stanja, izkaza uspeha, izračun donosnosti projekta). Posamezne podatke udeleženci vpišejo v delovne liste v različnih fazah priprave poslovnega načrta.</p> <p>Programsko orodje, razvito za učenje, udeležence v sistematičnem in logičnem zaporedju vodi skozi celoten postopek in pomaga izračunati finančne postavke. Tako poteka tudi učenje ekonomike na praktičnem primeru, dodana teorija pa natančneje pojasni nekatere pojme.</p> <p>Vsebinski moduli, časovni obseg:</p> <ol style="list-style-type: none">1. poglavje: Predstavitev panoge 3 uri,2. poglavje: Analize<ol style="list-style-type: none">2.1 Analiza trga 3 ure2.2 Analiza konkurence 2 uri,2.3 Analiza kupcev 2 uri,2.4 SWOT analiza 2 uri,3. poglavje: Načrt trženja<ol style="list-style-type: none">3.1 Načrt vstopa na trg 2 uri3.2 Načrt marketinga in prodaje 2 uri,3.3 Načrt distribucije 2 uri,4. poglavje: Načrt proizvodnje 3 ure5. poglavje: Vodstvena skupina in načrt kadrov 2 uri,6. poglavje: Finančni del poslovnega načrta<ol style="list-style-type: none">6.1 Načrt proizvodnje in prodaje 3 ure6.2 Izdelava kalkulacij 5 ur,6.3. Izračun porabe delovnih sredstev 3 ure6.4 Izračun amortizacije 2 uri6.5 Izračun porabe delovnih predmetov 2 uri6.6 Izračun porabe storitev 2 uri6.7 Izračun porabe dela 2 uri6.8 Izdelava projekcije bilance stanja 3 uri,6.9 Izdelava projekcije izkaza uspeha 3 uri,6.10 Izdelava projekcije denarnih tokov 2 uri.
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa	<p>Program usposabljanja izvede:</p> <ul style="list-style-type: none">• Univerzitetni diplomirani ekonomist, pravnik, organizator ali inženir biotehničnih področij.



(stopnja in smer izobrazbe)

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	25.09.2018	DA	
Svet zavoda potrdil	18.10.2018	DA	