

PREDSTAVITVENI ZBORNIK

Vse pomembne informacije o Visoki šoli za poslovne vede (v nadaljevanju zavod, VŠPV) in študijskih programih so objavljene na spletni strani www.vspv.si.

Akreditirani programi

Program	Vrsta in stopnja	Število KT po ECTS
Poslovna analitika	Visokošolski strokovni program, 1. st	180
Poslovna informatika	Visokošolski strokovni program, 1. st	180
Tržno komuniciranje in odnosi	Visokošolski strokovni program, 1. st	180
Management	Visokošolski strokovni program, 1. st	180
Management in informatika	Visokošolski strokovni program, 2. st	120
Marketing management	Visokošolski strokovni program, 2. st	120

Namen tega zbornika je predstavitev glavnih sestavin študijskih programov, zlasti predmetnikov z opisi predmetov, s kreditnimi točkami opredeljene študijske obveznosti ter podatke o izpitnem režimu oziroma načinih ocenjevanja ter ocenjevalni lestvici.

VISOKA ŠOLA ZA POSLOVNE VEDE

najbolj prijazn@ 

Zavod je pod zaporedno številko 45 vpisan v razvid visokošolskih zavodov pri ministrstvu, pristojnem za visoko šolstvo v RS (odločba št. 60392-156/2011/4).

Ime zavoda:	B2, VISOKA ŠOLA ZA POSLOVNE VEDE, ZAVOD
Krajše ime zavoda:	VISOKA ŠOLA ZA POSLOVNE VEDE
Kratica:	VŠPV
Naslov:	Tržaška cesta 42, 1000 Ljubljana
Spletna stran:	www.vspv.si
Elektronski naslov:	info@vspv.si
Telefonska številka:	01/ 24 44 214
Dekan:	Dr. Lidija Weis
Direktor:	Darko Bele
Matična številka:	3747492000
Davčna številka:	87421755
Transakcijski račun:	SI56 0205 3025 8642 927, odprt pri NLB d.d.

Ustanovitelj:	B2 skupina d.o.o.
---------------	-------------------

VŠPV ima Statut in interne akte, ki natančneje opredeljujejo način delovanja.

ORGANI VŠPV

Organi VŠPV so: senat, akademski zbor, upravni odbor, direktor, dekan, študentski svet.

Dela in naloge ter pristojnosti posameznega organa natančneje opredeljuje zakonodaja in statut VŠPV.

VLOGA ZAVODA V RAZVOJU OKOLJA

Struktura študijskih programov in način njihove izvedbe zagotavlja, da študentje pridobijo kompetence za reševanje konkretnih problemov iz poslovne prakse. S tem so diplomanti sposobni učinkovito opravljati delovne naloge in prispevati h gospodarskemu razvoju ožjega in širšega okolja, s povečanjem lastne izobrazbe in izobrazbene strukture družbe pa prispevajo tudi k socialnemu in kulturnemu razvoju.

VPISNA MESTA

Predvideno število razpisanih mest študentov za vpis v prvi letnik:

Program	Izredni
Poslovna analitika (1. stopnja)	40
Poslovna informatika (1. stopnja)	70
Tržno komuniciranje in odnosi z javnostmi (1. stopnja)	70
Management (1. stopnja)	70
Management in informatika (2. stopnja)	60
Marketing management (2. stopnja)	60

SVETOVANJE ŠTUDENTOM

Visokošolski zavod zagotavlja kandidatom za študij in že vpisanim študentom svetovalne storitve, povezane z vpisom in potekom študija.

Informacije so na voljo na spletni strani zavoda ali v referatu za študentske zadeve, osebno ali preko komunikacijskih sredstev.

ZAPOS LJIVOST DIPLOMANTOV

Izvajamo programe, katerih diplomanti so zaposljivi v Sloveniji in v tujini iz dveh razlogov:

- strokovna področja (Informatika, marketing, management), kjer je zaposlovanje stalno in potrebe družbe naraščajo,
- sodobna znanja in kompetence, ki odlikujejo diplomante.

IZVAJANJE PROGRAMOV

POTEK ŠTUDIJA IN POSEBNOSTI

Predmete izvajamo modularno, enega za drugim. Študenti opravljajo izpite med letom (ob vsakokratnem zaključku predmeta) ali v izpitnih rokih, ki so razpisani v izpitnih obdobjih (februar, junij, september).

Izhajamo iz potreb študentov in se trudimo, da bi jim študij olajšali. Zato se zavzemamo za vsakega posameznika, skrbimo za odlično informacijsko podporo, po potrebi svetujemo, nudimo brezplačno študijsko literaturo ... Predvsem pa skrbimo za pozitivno učno okolje in učno klimo.

PREVERJANJE ZNANJA

Učni načrti predmetov imajo opredeljene kompetence, ki jih študent pridobi pri predmetu. Pri ocenjevanju znanja se preverja pridobitev teh kompetenc. Ocenjevanje znanja je odvisno od učnega načrta posameznega predmeta in je lahko pisno, ustno in/ali izdelek z zagovorom. V učnem načrtu vsakega predmeta je natančno določen način ocenjevanja znanja, študenti so o tem skrbno obveščeni preko internega portala šole www.e-studij.eu (dostop z uporabniškim imenom in geslom).

Preverjanje in ocenjevanje znanja je natančneje opredeljeno v *Pravilniku o preverjanju in ocenjevanju znanja*, kjer je opredeljena enotna ocenjevalna lestvica.

Ocenjevalna lestvica na VŠPV		
Ocena		Kriterij
10	odlično	91% - 100%
9	prav dobro	81% - 90%
8	prav dobro	71% - 80%
7	dobro	61% - 70%
6	zadostno	51% - 60%
5-1	nezadostno	<51%

MOBILNOST ŠTUDENTOV IN PRIZNAVANJE ŠTUDIJSKIH OBVEZNOSTI

Visokošolski zavod načrtuje in omogoča mobilnost študentov tako doma kot v tujini in priznava drugod opravljene študijske obveznosti.

Predmeti študijskega programa so ovrednoteni po ECTS sistemu, program pa je primerljiv s podobnimi na drugih visokošolskih zavodih v Evropi, kar omogoča, da se lahko v program, brez težav vključijo študenti, vključeni v mednarodno izmenjavo v okviru programa Erasmus+ ali v okviru bilateralnih sporazumov. Poleg tega je omogočena izmenjava študentov tudi za potrebe praktičnega usposabljanja oz. izobraževanja ter za potrebe izdelave diplomskih del v tujini.

PROGRAM POSLOVNA ANALITIKA

Visokošolski strokovni študijski program Poslovna analitika ponuja temeljito znanje in veščine za učinkovito analizo, interpretacijo ter uporabo podatkov v poslovnem kontekstu. Program, ki združuje tehnična orodja in poslovno strategijo, študentom omogoča poglobljeno razumevanje analize

podatkov, statističnih metod, vizualizacije podatkov, podatkovnega rudarjenja, strojnega učenja in napovednega modeliranja.

Program ne poudarja le tehničnih veščin, temveč tudi poslovni vidik analitike. Študenti se bodo naučili, kako podatke uporabljati za strateško odločanje, optimizacijo poslovnih procesov in prepoznavanje novih priložnosti. Razumevanje poslovnih modelov, marketinga, financ in drugih ključnih področij bo študentom omogočilo celovit pristop k podatkovno vodenemu poslovanju.

Program je prilagojen potrebam sodobnega poslovnega sveta, kjer je analiza podatkov postala ključno orodje za uspeh podjetij. Poudarek na etičnem odločanju zagotavlja, da bodo diplomanti sposobni uporabljati svoje znanje odgovorno in pregledno.

Študentje bodo pridobili praktične izkušnje z najnovejšimi orodji in tehnologijami za analizo podatkov ter razvili veščine za učinkovito komuniciranje in vizualizacijo rezultatov analize. Poudarek programa je tudi na poslovnem vidiku analitike, kjer se študenti učijo, kako uporabljati podatke za strateško odločanje, optimizacijo poslovnih procesov in prepoznavanje novih priložnosti.

Sodelovanje z izkušenimi strokovnjaki iz poslovnega sveta prinaša študentom realne projekte in študije primerov, kar jim omogoča pridobivanje praktičnih izkušenj. Program vključuje tudi etične vidike analize podatkov, kar študentom omogoča razumevanje in reševanje etičnih dilem v področju poslovne analitike.

Po zaključku programa bodo diplomanti pripravljene na dinamično področje podatkovno vodenega poslovanja, opremljeni s širokim naborom kompetenc, ki jim bodo omogočile učinkovito navigacijo in uspeh v svetu poslovnih podatkov. Diplomanti bodo imeli tudi priložnost sodelovati v različnih industrijah, ki vedno bolj cenijo strokovnjake za analizo podatkov pri oblikovanju strategij in doseganju poslovnih ciljev.

SPLOŠNI PODATKI O ŠTUDIJSKEM PROGRAMU

Vrsta študijskega programa	visokošolski strokovni študijski program
Stopnja študijskega programa	prva
Trajanje študija	3 leta
Število KT po ECTS	180

Študijski program je interdisciplinaren, nima smeri in nima modulov.

POGOJI ZA DOKONČANJE ŠTUDIJA

Za dokončanje študija mora študent opraviti vse obveznosti po programu in uspešno opraviti 90-urno praktično izobraževanje ter izdelati in uspešno zagovarjati diplomsko delo ali uspešno opraviti dva dodatna izbirna predmeta. Tako bo zbral zahtevanih 180 kreditnih točk.

PREDMETNIK

Posamezen letnik obsega 60 KT po ECTS.

Predmeti 1. letnika

Poslovna angleščina, Uvod v poslovno analitiko, Management, Ekonomika poslovanja, Poslovna matematika s statistiko, Stroškovno in finančno računovodstvo, Ključni kazalniki uspešnosti (KPI) v marketingu in prodaji in Podatkovni management 1.

Predmeti 2. letnika

Finance, Podatkovni management 2, Management poslovnih procesov, Poslovna statistika, Projektni management. Deskriptivna analitika, Vizualizacija podatkov in poročanje in Prediktivna analitika.

Predmeti 3. letnika

Procesi in orodja napredne poslovne analitike, Operativno planiranje, Praktično izobraževanje, Uporaba in razumevanje statističnih portalov, izbirni predmet 1, izbirni predmet 2, izbirni predmet 3 in diploma/izbirni predmet.

Izbirni predmeti

BI v prodaji in nabavi, BI v oskrbovalni verigi, BI v marketingu in upravljanje odnosov s strankami, BI v financah, Komunikacijske veščine, Poslovna angleščina 2, Integracija javnih podatkov v poslovne namene, Napredno podatkovno skladiščenje in Strojno učenje in umetna inteligenca.

OPIS PREDMETOV

Kratke vsebine predmetov in število KT po ECTS, ki jih pridobite s posameznim predmetom

Poslovna angleščina (7 KT)

S poudarkom na komunikacijskih spretnostih za domače in mednarodno okolje, boste študentje sposobni uspešno sodelovati z različnimi interesnimi skupinami, vodenja poslovnih sestankov in pogajanj v poslovni angleščini. Z uporabo formalnega jezika boste pripravljali poslovne dokumente, predstavitve za globalno publiko ter analizirali avtentična poslovna besedila. Skozi predmet boste razvili ključne veščine, ki so potrebne za uspeh v mednarodnem poslovnem okolju.

Uvod v poslovno analitiko (8 KT)

Uvod v poslovno analitiko je dinamičen in vsebinsko bogat predmet, ki študentom ponuja celovit vpogled v ključne vidike analitike v poslovnem okolju. Študenti boste razvijali temeljna znanja o postavljanju ključnih vprašanj za doseganje strateške prednosti podjetja, definiranju ključnih kazalnikov uspešnosti ter razumevanju in obvladovanju podatkov, s katerimi podjetje upravlja. S poudarkom na praktičnih veščinah boste spoznali analitična orodja, kot sta Excel in Power BI, ter se naučili vizualizacije podatkov za lažje odločanje.

Management (7 KT)

Predmet Management je intenzivno in interdisciplinarno usmerjen, z osredotočenjem na temeljne managerske funkcije v sodobni organizaciji. Obravnava tudi ključna vprašanja, povezana z informacijsko tehnologijo, sistemom uravnoteženih kazalnikov, managementom v globalnem okolju ter oblikovanjem

organizacije za doseganje ciljev. Študentje boste razvijali kompetence za analizo, sintezo in fleksibilno uporabo znanja v praksi, obvladovanje organizacijskih sprememb ter vodenje, organiziranje in usposabljanje zaposlenih. Po koncu predmeta boste usposobljeni za kritično razumevanje pomena managementa, učinkovito uporabo modelov in orodij ter vrednotenje uspešnosti poslovanja v praksi.

Ekonomika poslovanja (8 KT)

Ekonomika poslovanja je ključni predmet, ki študentom omogoča globok vpogled v finančne vidike poslovanja podjetja. Z osredotočenjem na stroške, prihodke, kalkulacijo prodajnih cen, dobiček iz poslovanja ter analizo sredstev in obveznosti, boste študentje pridobili temeljna znanja in veščine za učinkovito ekonomsko vodenje podjetja. Sposobni boste izdelati analizo uspešnosti poslovanja, uporabljati kazalnike uspešnosti ter izvajati analize vzročno-posledičnih zvez v podjetju. Poleg tega se boste naučili primerjati podatke v različnih časovnih intervalih in med različnimi podjetji ter ukrepati na podlagi rezultatov analiz.

Poslovna matematika s statistiko (7 KT)

Poslovna matematika s statistiko je dinamičen predmet, ki študentom odpira vrata v svet natančnih in uporabnih orodij za reševanje kompleksnih poslovnih izzivov. Študentje boste pridobili temeljna znanja iz realne matematične analize, osnov gospodarskega računa, verjetnostnega računa, ter osnov matrične algebre, ki bodo postala vaše nepogrešljivo orodje pri reševanju kompleksnih poslovnih problemov. Po koncu predmeta boste ne samo obvladovali osnove poslovnega računa, temveč bodo tudi razumeli, kako matematične in statistične metode podpirajo procese odločanja v poslovnem okolju. S povezovanjem teorije z realnimi poslovnimi scenariji boste pridobili praktične veščine, ki vam bodo omogočile učinkovito reševanje kompleksnih izzivov v poslovnem svetu.

Stroškovno in finančno računovodstvo (8 KT)

Stroškovno in finančno računovodstvo razkriva zanimivo področje oblikovanja in interpretacije računovodskih informacij v poslovnem okolju. S tem predmetom boste osvojili temeljna načela in prakso računovodenja ter se naučili ustvarjati, komunicirati in vizualizirati notranje informacije s poudarkom na poslovnem odločanju. Z usposabljanjem v obvladovanju BI (Business Intelligence) orodij za notranje potrebe odločevalcev boste razvili veščine, potrebne za ustvarjanje jasnih, preglednih in učinkovitih analiz. Sposobnosti, ki jih boste razvijali, vključujejo tudi razumevanje sistema notranjih kontrol za obvladovanje natančnosti podatkov ter razvoj komunikacijskih spretnosti za jasno pojasnjevanje analiz na podlagi računovodskih informacij.

Ključni kazalniki uspešnosti (KPI) v marketingu in prodaji (7 KT)

Ključni kazalniki uspešnosti (KPI) v marketingu in prodaji razkrivajo dinamično okolje meritev, ki so ključne za uspeh sodobnih organizacij. Pri predmetu boste razvili sposobnosti razumevanja, oblikovanja in uporabe trženjskih metrik ter merilnih sistemov. S praktičnimi primeri iz različnih panog se boste naučili ustvarjati pametne cilje, KPI-je in merjenja, prilagojena specifičnim potrebam podjetij. Poleg tega boste raziskali digitalni svet trženja, spoznali ključna orodja digitalnega marketinga ter se naučili uporabljati in interpretirati Google Analytics. Po zaključku tega predmeta boste sposobni samostojno izbirati in uporabljati ustrezne metrike za trženjske in prodajne odločitve v sodobnih organizacijah.

Podatkovni management 1 (8 KT)

Podatkovni management 1 vam bo razkril pomen analize podatkov za sodobna podjetja. S tem predmetom boste osvojili osnove relacijskih zbirk podatkov, se naučili programiranja v SQL-u ter spoznali ključne koncepte normalizacije podatkovnih modelov. Razvijali boste sposobnost oblikovanja podatkovnih skladišč, razumevanja struktur in polnjenja, ter pridobili znanje o varnosti podatkov v teh skladiščih. Predmet vključuje tudi primerjavo lokalnih in oblačnih podatkovnih skladišč, kar vam bo omogočilo holističen vpogled v sodobno podatkovno upravljanje. Po zaključku predmeta boste obvladali osnovne spretnosti načrtovanja podatkovnih skladišč ter razumeli, kako izbrati in implementirati pravo rešitev za analizo različnih vrst podatkov.

Finance (7 KT)

Finance so ključno orodje poslovne analitike, ki omogoča vpogled v zdravje in uspešnost podjetja. Ta predmet razkriva temeljne koncepte poslovnih financ, povezane s poslovno analitiko, kot so merjenje tveganja, donosnost naložb, časovna vrednost denarja in analiza računovodskih izkazov. S pridobljenim znanjem boste sposobni izvajati analize uspešnosti podjetja s pomočjo finančnih kazalnikov, kar bo pripomoglo k boljšemu razumevanju poslovnega okolja in lažjemu sprejemanju poslovnih odločitev na podlagi informacij. Osnove upravljanja z obratnim kapitalom, projektno vodenje in inovativno razmišljanje so ključni elementi, ki jih boste potrebovali, da postanete strokovnjak za poslovno analitiko, pripravljen na izzive sodobnega poslovnega sveta.

Podatkovni management 2 (8 KT)

Podatkovni management 2 odpira vrata v napredne dimenzije analize podatkov z osredotočanjem na podatkovna skladišča za ne-relacijske vire. Študenti boste raziskali koncepte podatkovnega jezera (data lake), področnih podatkovnih skladišč (data mart) ter se spopadli s kompleksnostjo različnih podatkovnih struktur, kot so SDF, TXT, JSON in PARQUET. S pridobljenim znanjem boste sposobni izvajati učinkovite procese polnjenja podatkovnih skladišč z metodo ELT. Predmet prav tako ponuja vpogled v multidimenzionalne in tabelarične baze podatkov ter uporabo programskega jezika DAX za poizvedbe v tabelaričnih zbirkah. Študenti boste pridobili veččine modeliranja podatkovnih skladišč, z razumevanjem dimenzijskih tabel in pravilnega načrtovanja in izvedbe kompleksnih DWH rešitev. Sposobnost sledenja podatkovnega toka in razumevanje modelov, kjer namen uporabe podatkov še ni poznan, sta ključna za uspešno analizo podatkov.

Management poslovnih procesov (7 KT)

Management poslovnih procesov razkriva svet učinkovitega upravljanja in izboljševanja poslovnih procesov, postavljenega v kontekst sodobnih konceptov poslovne analitike. Študentje boste pridobili temeljna znanja o modeliranju in simuliranju poslovnih procesov s standardom BPM, obvladovanju tehnologij za nadzor ter merjenje poteka procesov, ter spoznali pristope analitike, metode in orodja za podporo odločanju. Preko študija primerov boste dobili vpogled v realne situacije in učinkovite rešitve v poslovnem okolju. Študentje boste usposobljeni za analizo ter fleksibilno uporabo sodobnih pristopov za prenovu poslovnih procesov in implementacijo poslovne analitike. Poleg tega boste razvili kritično razumevanje vloge avtomatizacije in informatizacije poslovnih procesov. Predmet vam bo omogočil razvoj ključnih kompetenc za učinkovito obvladovanje poslovnih procesov ter kakovostno vodenje in izboljševanje organizacijskih tokov.

Poslovna statistika (8 KT)

Poslovna statistika vam odpira vrata v svet odločitvene analize, kjer se boste naučili bistvenih konceptov in orodij statistike ter verjetnosti. S poudarkom na poslovnih aplikacijah boste razvijali veščine za reševanje praktičnih problemov iz resničnega sveta. Ta predmet zagotavlja trdno podlago v statistiki in verjetnosti, ki vam bo koristila tako v akademskem kot tudi poklicnem okolju. Učili se boste uporabljati statistične metode za podporo odločitvam v poslovnem svetu, razvijali kritično mišljenje ter pridobili veščine samostojnega reševanja problemov in analize poslovnih podatkov. Skozi sodelovalno delo v skupini boste razvijali sposobnost postavljanja vprašanj za poslovne raziskave ter učinkovitega posredovanja odgovorov. Ta predmet je ključen korak k razumevanju in uporabi statističnih metodologij v poslovnem okolju, kjer bo pridobljeno znanje nepogrešljivo za vašo uspešno kariero.

Projektni management (7 KT)

Pri predmetu Projektni management boste spoznali vse, kar potrebujete za učinkovito vodenje projektov. Intenzivno se boste ukvarjali z vodenjem projektov in pridobili sistematičen pristop k operacionaliziranemu projektному vodenju. Spremljali boste celoten proces, od definiranja ciljev projekta, strukturiranja in planiranja aktivnosti do spremljanja teka projekta ter zaključevanja. Skozi celoten predmet boste razvijali uporabna znanja in veščine potrebne za učinkovito vodenje projektov in uporabo najnaprednejših (programskih) orodij.

Deskriptivna analitika (8 KT)

Ta predmet je okno v svet, kjer podatki postanejo smiselno orodje za odločanje, saj boste razumeli, kako pravilno interpretirati podatke in oblikovati odločitve ter priporočila na podlagi analize. Razvijali boste ključne spretnosti za razumevanje, interpretacijo in predstavitev podatkov na smiseln in uporaben način. S poudarkom na vizualizaciji podatkov boste osvojili napredne tehnike uporabe orodij, kot so Power BI, Excel, R in Python, ter se naučili identificirati vzorce, trende in ključne dimenzije v podatkih. Praktično znanje boste pridobili tudi v podatkovnem modeliranju, vključno s pripravo ER modela in star sheme. Naučili se boste interpretirati podatke za podporo odločanju, pripraviti poročila po meri, identificirati vzorce in trende ter razumeti osnovne strukture podatkov. Vaše znanje bo omogočilo ustvarjanje učinkovitih poročil za vodstvo podjetja, s čimer boste postali ključni člen v procesu odločanja na podlagi podatkov.

Vizualizacija podatkov in poročanje (7 KT)

V okviru predmeta Vizualizacija podatkov in poročanje, boste pridobili ključne veščine za pripovedovanje prepričljivih zgodb na podlagi podatkov. S poudarkom na analitičnem pristopu boste razvijali sposobnost govora jezika podatkov, spretnost ustvarjanja vplivnih vizualizacij in oblikovanja bogatih informativnih grafikonov. Skozi predmet se boste naučili pridobivati podatke za vizualizacijo, uporabljati različne tehnike vizualizacije podatkov ter orodja, kot je Power BI. Razvijali boste spretnosti grafičnega oblikovanja, saj je vizualni vtis ključen za učinkovito komunikacijo. Poleg tega boste pridobili znanje za pripravo analitičnih poročil, prilagojenih namenu in potrebam posameznih uporabnikov.

Prediktivna analitika (8 KT)

Pri predmetu Prediktivna analitika boste osvojili ključna znanja in veščine za napovedovanje prihodnjih rezultatov v podjetniškem okolju. Predmet vas bo popeljal skozi osnove napovednih tehnik, kot so odločitvena drevesa, regresijska analiza, umetne nevronske mreže in optimizacijski modeli. Skozi praktične primere in uporabo orodij za prediktivno analitiko boste spoznali, kako ustvariti napovedne modele in jih uporabiti pri odločitvah v podjetništvu. Naučili se boste, kakšne podatke potrebujete za

pripravo napovednih algoritmov, kaj pričakovati od rezultatov napovednih modelov ter kako izbrati ustrezno napovedno tehniko za različne poslovne scenarije. Po zaključku tega predmeta boste imeli sposobnost prepoznati in razumeti glavne napovedne modele, ki se uporabljajo za napovedovanje vedenja. Znali boste določiti primerne napovedne tehnike za različne probleme in odločitve, uporabljati orodja za pripravo napovednih modelov ter samostojno ustvarjati preproste, a učinkovite napovedne modele.

Procesi in orodja napredne poslovne analitike (7 KT)

Ta predmet vas bo popeljal skozi sodobne procese poslovne analitike, orodja umetne inteligence in samopostrežno poslovno analitiko. Spoznali boste glavne komponente poslovnega obveščanja (BI) v organizacijah ter se soočili z izzivi in rešitvami pri vpeljavi BI v poslovno okolje. Skupaj bomo raziskali potek BI procesa, orodja za samopostrežno BI ter napredne analitične funkcije, ki temeljijo na umetni inteligenci in strojnem učenju. Študentje boste pridobili znanja, veščine in kompetence za uspešno uporabo naprednih BI orodij v poslovnem okolju, s poudarkom na različnih panogah, kot so bančništvo, zavarovalništvo, proizvodnja, trgovina in še več. Med predmetom boste razvili analitično razmišljanje, sposobnost samostojnega reševanja kompleksnih poslovnih problemov ter komunikacijo in sodelovanje s strokovnjaki iz različnih področij. S pridobljenim znanjem boste sposobni uporabiti orodja umetne inteligence za reševanje poslovnih analitičnih izzivov, razumeli korake sodobnega BI procesa ter znali izbrati prava orodja za samopostrežno BI glede na specifične poslovne situacije. Pričakujte interaktivne vsebine, praktične primere uporabe in usmerjeno podporo, ki vam bodo pomagale razumeti in obvladati kompleksno področje napredne poslovne analitike.

Operativno planiranje (7 KT)

Operativno planiranje je ključnega pomena za uspešno poslovanje, saj omogoča podjetjem, da se prilagajajo spreminjajočim se razmeram. Ta predmet vam omogoča, da razvijete osrednje spretnosti in znanje, vključno z razumevanjem procesov, ustreznimi planskimi pristopi ter uporabo orodij za konkretno planiranje. Pridobili boste občutek za usmerjanje procesa poslovnega planiranja ter razvili komunikacijske spretnosti za učinkovito vodenje le tega. Poleg tega se boste naučili, kako samostojno uporabljati orodja za planiranje, pripravljati poročila o odstopanjih med dejanskimi in planskimi vrednostmi ter na sistematičen način uvajati ukrepe za izboljšanje rezultatov. Predvsem pa boste pridobili praktično znanje in veščine, ki vam bodo omogočile učinkovito navigacijo skozi izzive operativnega planiranja v sodobnem poslovnem okolju.

Praktično izobraževanje (9 KT)

Praktično izobraževanje je najbolj dinamičen del študijskega programa, kjer študenti stopite iz učilnic in se preizkusite v resničnem poslovnem svetu; je vaša priložnost, da se poglobite v delovanje podjetij in organizacij ter uporabite znanje, pridobljeno med študijem. Da boste pripravljeni na strokovno prakso, boste z mentorjem določili cilje praktičnega izobraževanja, in se naučili, kako načrtovati, spremljati ter dokumentirati svoj napredek. V podjetju ali organizaciji, kjer bo potekala praksa, pa boste uporabili svoje pridobljeno znanje v praksi. Znali boste opredeliti probleme, ugotoviti potrebe po podatkih, razvijati študije, strategije in poročati o rezultatih. Praktično izobraževanje ni samo pridobivanje delovnih izkušenj, ampak je priložnost, da oblikujete svoja profesionalna stališča, razvijete kritično razmišljanje, in postanete del tima, ki si prizadeva za vrhunske rezultate. V okviru praktičnega izobraževanja dejansko gradite most med teorijo in realnim poslovnim svetom, postajate bolj pripravljeni na izzive v karieri ter razvijate ključne kompetence za uspeh v okolju podatkov in analitike.

Uporaba in razumevanje statističnih portalov (7 KT)

Pri predmetu se boste podrobno seznanili z najpomembnejšimi domačimi in tujimi statističnimi bazami podatkov ter pridobili ključne veščine za učinkovito uporabo podatkov pri poslovnih odločitvah. Ta predmet vam bo omogočil, da razumete in ovrednotite uporabnost različnih statističnih baz podatkov ter spoznate možnosti, ki jih nudijo pri poslovnem odločanju. S pomočjo študij primerov iz prakse, osredotočenih na podjetja iz različnih sektorjev, boste lahko v realnem svetu uporabili pridobljeno znanje. Poseben poudarek bo na učinkovitem iskanju specifičnih informacij za določen sektor ter na sposobnosti samostojnega dela z različnimi vrstami baz podatkov. Pridobili boste veščine zajema in obdelave podatkov, ki so ključne za uspešno poročanje in odločanje v poslovnem okolju. Razvili boste sposobnost spretnega manevriranja po kompleksnih informacijah slovenske in mednarodne statistike

BI v prodaji in nabavi (6 KT)

Pri predmetu se boste naučili, kako s pravilno uporabo ključnih kazalnikov uspešnosti (KPI-jev) prevzeti nadzor nad procesi ter optimizirati svoje poslovne odločitve. Ta predmet vas bo popeljal skozi raznoliko paleto tem, ki vključujejo izdelavo in načrtovanje KPI-jev v nabavi in prodaji, merila za nagrajevanje, ter uporabo naprednih orodij, kot so POWER PIVOT, POWER QUERY in VBA v Excelu za analizo podatkov. Poudarek bo na pridobivanju praktičnih veščin za izdelavo poročil za spremljanje KPI-jev, načrtovanje profitabilnosti produktivnih skupin, kalkulacije v komercialnem procesu ter upravljanje zalog. Praktično delo s vrtilnimi tabelami, uporaba moči orodij POWER PIVOT in POWER QUERY z jezikoma DAX in M, ter izdelava VBA procedur vam bodo omogočili izpopolnjeno razumevanje in aplikacijo pridobljenega znanja. S pristopom, osredotočenim na logično razmišljanje, podjetniško naravnost in uporabo naprednih orodij, boste razvijali sposobnost reševanja zahtevnih problemov v informacijski podpori pri odločanju.

BI v oskrbovalni verigi (6 KT)

Predmet vam bo omogočil razumevanje, kako deljenje informacij znotraj in izven podjetja vpliva na sledljivost in optimizacijo oskrbovalne verige. Svoje znanje boste lahko uporabili za prepoznavanje ključnih informacij ter prikazovanje ključnih kazalnikov uspešnosti na nadzornih ploščah, kar bo prispevalo k učinkovitemu obvladovanju in nadzoru oskrbovalne verige. Pridobili boste sposobnost prepoznavanja ključnih členov v oskrbovalni verigi, razumevanja pomembnosti ključnih kazalnikov uspešnosti ter izdelovanja pametnih vizualizacij in nadzornih plošč v programih Excel in Power BI. S tem boste lahko spremljali količinske in terminske točnosti ter sprejemali premišljene odločitve za optimizacijo oskrbovalnih verig. Pričakujte praktično usmerjen pristop, ki vam bo omogočil takojšnjo uporabo pridobljenega znanja v realnih poslovnih scenarijih.

BI v marketingu in upravljanje odnosov s strankami (6 KT)

Praktične veščine, poglobljeno razumevanje marketinških procesov ter učinkovito upravljanje odnosov s strankami so ključne komponente vašega uspeha v dinamičnem poslovnem svetu. Pri predmetu boste pridobili ključna znanja, veščine in strategije, ki so ključne za uspeh v sodobnem poslovnem okolju. Študentje boste najprej spoznali osnovne cilje marketinga v podjetjih, vključno z digitalnim marketingom in povezavo z upravljanjem odnosov s strankami. Seznanili se boste z orodji za sledenje marketinških aktivnosti, cenovnimi strategijami ter segmentacijo trga. Poseben poudarek bo na razumevanju ključnih kazalnikov uspešnosti v marketingu in upravljanju odnosov s strankami. Študentje se boste naučili, kako pravilno izbrati podatke in pripraviti nadzorne plošče za sledenje ključnim

kazalnikom uspešnosti, pri čemer boste spoznali tudi napovedne tehnike za lažje tržno odločanje. Raziskovali boste izzive, s katerimi se podjetja soočajo pri tržnih odločitvah, in se naučili definirati prave kazalnike uspešnosti na področju marketinga in upravljanja s strankami. S praktičnimi primeri boste izdelali nadzorne plošče, ki bodo omogočile preglednost in učinkovitost vodenja marketinških strategij.

BI v financah (6 KT)

Ta predmet bo razkril ključna znanja in veščine, ki jih potrebujete za učinkovito analizo in vizualizacijo finančnih podatkov. Raziskovali boste ključne vire podatkov, osnovne analize in napredne tehnike za boljše razumevanje finančnih podatkov v poslovnem okolju. Skozi ta predmet boste pridobili znanje o identifikaciji virov podatkov, razumevanju entitet in dimenzij v financah, vzpostavitvi podatkovnega modela, ter pripravi osnovnih in naprednih analiz poslovanja. Skozi predmet boste pridobili tudi razumevanje konceptov priprave naprednih analiz v financah, vključno s poznavanjem pretoka podatkov iz ERP sistema v podatkovno skladišče (ETL). Sposobni boste pripraviti napredna knjigovodska poročila in oblikovati analitični model podatkov za ključna področja v financah in računovodstvu. Po koncu predmeta boste študenti usposobljeni za samostojno izdelavo kompleksnih podatkovnih modelov, pripravo naprednih finančnih analiz ter oblikovanje vizualno privlačnih poročil, ki bodo omogočila boljše razumevanje in sprejemanje odločitev v poslovnem svetu.

Komunikacijske veščine (6 KT)

Pri predmetu boste razvijali ključne kompetence za učinkovito komuniciranje v poslovnem okolju. Ta predmet vas popelje skozi različne vidike komunikacijskega managementa, od osnovnih veščin do strategij prepričevanja in oblikovanja prepričljivih sporočil. Skozi praktične vaje se boste naučili temeljnih komunikacijskih spretnosti in tehnik ter spoznali različne načine komuniciranja z različnimi deležniki v poslovnem svetu, vključno z zaposlenimi, kupci, političnimi in lokalnimi skupnostmi. Osredotočili se boste na prepričljivo pisanje, govorjenje, aktivno poslušanje in vodenje sestankov, pri tem pa razvijali svoje analitično mišljenje ter sposobnost ustvarjanja prepričljivih argumentov. Posebna pozornost bo namenjena tudi uporabi vizualizacije in pripovedovanju zgodb kot učinkovitim orodjem za komunikacijo. Pripravite se na interaktiven in dinamičen pristop k razvoju vaših komunikacijskih veščin ter na pridobivanje znanja, ki ga boste lahko uporabili v različnih poslovnih situacijah.

Poslovna angleščina 2 (6 KT)

Pri predmetu boste nadgradili svoje jezikovne veščine in hkrati osvojili ključne spretnosti za uspešno delovanje v poslovnem okolju. Študentje boste pridobili zmožnost razumevanja in tvorjenja raznovrstnih poslovnih sporočil, analiziranja poslovnih situacij, vodenja poslovnih pogovorov ter učinkovitega sodelovanja s strokovnjaki z različnih področij. Prenos teh znanj v druge strokovne discipline bo okrepil vaše intelektualne sposobnosti in vas opremil z orodji za aktivno vključevanje v sodobne poslovne izzive.

Integracija javnih podatkov v poslovne namene (6 KT)

Pri tem predmetu boste osvojili ključne veščine za učinkovito obdelavo, analizo in vizualizacijo javnih podatkov v poslovnem okolju. Spoznali boste osnovne in napredne tehnike vizualizacije podatkov, hkrati pa se naučili hitrih in učinkovitih načinov obdelave podatkov v programu Excel. Razvijali boste sposobnosti uporabe naprednih Excelovih funkcij ter se seznanili z različnimi tehnikami zbiranja in analize kvalitativnih podatkov. Poseben poudarek bo na pridobivanju kakovostnih podatkov, analizi kvantitativnih in kvalitativnih podatkov ter interpretaciji rezultatov analize. Naučili se boste tudi, kako

učinkovito obdelovati javne podatke za potrebe poslovnega poročanja in odločanja. S pridobljenim znanjem boste sposobni samostojnega dela s podatki za interpretacijo, kar vam bo omogočilo doseganje poslovnih ciljev.

Napredno podatkovno skladiščenje (6 KT)

Ta predmet vas bo popeljal skozi raznolike teme, vključno z arhitekturo podatkovnih skladišč, procesi ETL in ELT, optimizacijo delovanja, varnostjo, uporabo poslovne inteligence (BI) ter obvladovanjem velikih podatkov. Skozi predavanja in praktične vaje boste pridobili razumevanje logičnih in fizičnih modelov podatkovnih skladišč, obvladovanje ETL/ELT procesov za pridobivanje, čiščenje in transformacijo podatkov, ter razumevanje počasi spreminjajočih se dimenzij. Spoznali boste tudi tehnike optimizacije, vključno s pravilnim nastavljanjem indeksov, particijami in kompresijo podatkov za optimalno odzivnost podatkovnega skladišča. Varnost podatkov bo ključno področje, kjer se boste naučili dodeljevati pravice, šifrirati podatke in nadzorovati dostop do občutljivih informacij. Raziskali boste uporabo BI orodij, kot je Power BI, ter se spoprijeli z izzivi skladiščenja velikih podatkov, vključno z zajemom podatkov v realnem času in uporabo tehnologij, kot so Spark, Hadoop in NoSQL baze. Predmet bo prav tako obravnaval oblačne tehnologije za shranjevanje podatkov v platformah, kot so Microsoft Azure, AWS in Google Cloud, pri čemer boste pridobili znanje in razumevanje dobrih praks na tem področju. Zaključek predmeta vam bo omogočil, da boste obvladali koncepte, tehnike in dobre prakse naprednega podatkovnega skladiščenja ter postali usposobljeni za oblikovanje in upravljanje kompleksnih DWH rešitev.

Strojno učenje in umetna inteligenca (6 KT)

Pri predmetu boste poglobili svoje razumevanje konceptov, teorij in tehnik, ki stojijo za tem področjem. S poudarkom na praktičnih znanjih boste pridobili sposobnosti, ki vam bodo omogočile ustvarjanje naprednih modelov strojnega učenja. V prvem delu predmeta boste vstopili v svet umetne inteligence in spoznali ključne teorije in tehnike strojnega učenja. Razumeli boste uporabo odločitvenih dreves, regresijske analize, algoritmov k-najbližjih sosedov, metodo voditeljev pri grupiranju, metodo glavnih komponent in umetnih nevronske mreže. Praktični vidik predmeta vam bo omogočil, da se soočite s pripravo podatkov za napovedne modele, testiranjem učinkovitosti modelov in uporabo orodij za strojno učenje. Skozi konkretne naloge boste pridobili spretnosti za ustvarjanje in ocenjevanje modelov strojnega učenja. Po zaključku predmeta boste imeli razumeli pojem umetne inteligence, znali prepoznati glavne teorije in tehnike strojnega učenja ter imeli praktične izkušnje pri pripravi in testiranju modelov. Postali boste opremljeni s ključnimi znanji za uporabo orodij strojnega učenja in pripravo modelov, kar vam bo omogočilo vključevanje v svet napredne umetne inteligence.

PROGRAM POSLOVNA INFORMATIKA

Visokošolski strokovni študijski program Poslovna informatika (v angl. Business Informatics) izhaja iz interdisciplinarnega znanja, s poudarkom na poslovnih in informacijsko komunikacijskih vedah. Povezava teh znanj omogoča hkratno temeljno razumevanje poslovnih in organizacijskih struktur ter procesov in veščin učinkovite poslovne komunikacije na eni, ter razvito sposobnost uporabe informacijskih tehnologij in razvoja informatike za podporo poslovnim procesom, na drugi strani.

Študijski program omogoča pridobitev poglobljenega strokovnega znanja s področja poslovne informatike. Diplomanti so usposobljeni za prenos in uporabo teoretičnega znanja v prakso in s tem za

reševanje strokovnih in delovnih problemov. Odlikuje jih strokovnost na področju uporabe informacijsko komunikacijskih tehnologij in aplikativnih rešitev v poslovnih procesih, usposobljenost za timsko in projektno delo, odgovornost, iniciativnost in samostojnost pri odločanju ter vodenju najzahtevnejšega dela. Ker se v današnjem in pričakovanem prihodnjem delovnem in širšem družbenem okolju od kadra zahteva tudi učljivost, ustvarjalnost, fleksibilnost in zmožnost za ustrezno soočanje z organizacijskim in drugimi poslovnimi izzivi ob uporabi informacijskih tehnologij, študenti gradijo tudi te lastnosti in veščine.

Po opravljenem študiju se diplomanti lahko vključujejo v delovne procese v organizacijah v gospodarstvu, v upravi ali nadaljujejo študij na drugi stopnji.

SPLOŠNI PODATKI O ŠTUDIJSKEM PROGRAMU

Vrsta študijskega programa	visokošolski strokovni študijski program
Stopnja študijskega programa	prva
Trajanje študija	3 leta
Število KT po ECTS	180

Študijski program je interdisciplinaren, nima smeri in nima modulov.

POGOJI ZA DOKONČANJE ŠTUDIJA

Za dokončanje študija mora študent opraviti vse obveznosti po programu in uspešno opraviti 90-urno praktično izobraževanje ter izdelati in uspešno zagovarjati diplomsko delo ali uspešno opraviti dodatni izbirni predmet. Tako bo zbral zahtevanih 180 kreditnih točk.

PREDMETNIK

Posamezen letnik obsega 60 KT po ECTS.

Program je zasnovan izrazito interdisciplinarno in temelji na štirih stebrih predmetov:

- obvezni predmeti, v okviru katerih študent/ka pridobi temeljno teoretično in praktično znanje s področja **računalništva in informatike**, s poudarkom na uporabi informacijsko komunikacijskih tehnologij v poslovnih procesih.
- Obvezni predmeti, v okviru katerih študent/ka pridobi temeljno teoretično in praktično znanje s področja **poslovne ekonomije in upravljanja**, v povezavi z uporabo informacijsko komunikacijskih tehnologij.
- Obvezni predmeti, v okviru katerih študent/ka pridobi temeljno teoretično in praktično znanje **družbenih ved**, ki so pomembni za pridobitev kompetenc in so v povezavi s poslovno informatiko.
- Izbirni predmeti, kjer se študent/ka lahko odloči za določeno **specializacijo** oziroma s to izbiro izostri svoj profesionalni profil. Tako je študentu v okviru tega programa omogočeno: pridobitev strokovnega znanja s študijem teoretičnih in metodoloških konceptov; usposobljenost za prenos in uporabo teoretičnega znanja v prakso in reševanje strokovnih in delovnih problemov, zlasti z iskanjem novih virov znanja; razvijanje zmožnosti za sporazumevanje v stroki in med strokami, zlasti med poslovnimi vedami ter računalništvom in

informatiko; razvoj komunikacijskih sposobnosti in spretnosti; kooperativnost in sposobnost delati v skupini; strokovno kritičnost in odgovornost, iniciativnost in samostojnost pri odločanju ter vodenju najzahtevnejšega dela.

Predmeti 1. letnika

Poslovni tuji jezik 1 (Poslovna angleščina; Poslovna nemščina), Uvod v računalništvo in informatiko, Informacijski sistemi, Poslovno komuniciranje, Komunikacije in omrežja, Temelji menedžmenta Računovodstvo, Trženje.

Predmeti 2. letnika

Programsko inženirstvo, E-poslovanje, Poslovna analitika, Izbirni predmet 1, Upravljanje podatkovnih baz, Ekonomika podjetja, Procesi odločanja, Informacijska varnost.

Predmeti 3. letnika

Temelji podjetništva, Projektno vodenje, Inovativni menedžment, Izbirni predmet 2, Izbirni predmet 3, Izbirni predmet 4, Praktično izobraževanje, Diplomaska naloga ali izbirni predmet.

Izbirni predmeti

Računalniške tehnologije, Operacijski sistemi, Tehnologije znanja, Ravnanje z znanjem, Spletne tehnologije, Pravo za informatike, Temelji ekonomije, Obvladovanje prodaje, Ravnanje s človeškimi viri, Tuji poslovni jezik 2 – Poslovna angleščina, Tuji poslovni jezik 2 – Poslovna nemščina 2, Vedenje porabnikov, Strateško trženje, Trženje storitev, Korporativno komuniciranje in družbena odgovornost, Programiranje 1, Programiranje 2, Karierna orientacija.

Delež izbirnih vsebin

Prvi letnik: 0 %; Drugi letnik: 11,6 %; Tretji letnik: 35 %

OPIS PREDMETOV

Kratke vsebine predmetov in število KT po ECTS, ki jih pridobite s posameznim predmetom

Poslovni tuji jezik 1 (Poslovna angleščina; Poslovna nemščina) (7KT)

Pri predmetu bodo študenti razvili sposobnost izražanja svojih pogledov in argumentov o določenih poslovnih tematikah v poslovni angleščini, razumevanje postopkov, dajanje navodil in nasvetov pri delu na svojem poslovnem področju, razviti sposobnost sprejemanja vseh vrst sporočil po telefonu in drugih medijih, razviti sposobnost razumevanja standardnih tipov pisem (npr. naročil, pritožb, poizvedovanj itn.) in razumevanje splošnega pomena poslovnih poročil.

Uvod v računalništvo in informatiko (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil izvajanje osnovnih nalog s področja računalništva in informatike; usposobljenost za uporabo osnovne strojne IKT opreme in splošnih računalniških programov

(operacijski sistem za delovne postaje, programi za pisarniško poslovanje); sposobnost samostojnega spremljanja razvoja stroke in spretnost uporabe strokovne literature ter drugih virov; uvajanje novosti v praksi.

Informacijski sistemi (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumevanje vloge informacijskih sistemov za funkcioniranje organizacije, poznavanje sestavin informacijskega sistema, poznavanje metod izgradnje informacijskega sistema, poznavanje uporabe informacijskih tehnologij za povečanje učinkovitosti organizacije in razumevanje sodobnih smernic razvoja na področju informacijskih sistemov.

Poslovno komuniciranje (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil sposobnost lastne raziskave in predstavitve, sodelovanje v diskusiji in argumentacijo, postavljanje raziskovalnih vprašanj in sposobnost opazovanja in nenehnega nadgrajevanja svojega znanja.

Komunikacije in omrežja (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil spoznati splošne zakonitosti komunikacij in omrežij, razumeti danes najbolj razširjene protokole iz družine TCP/IP, zavedati se pomembnosti zagotavljanja kvalitete storitev pri današnjih komunikacijah, ter spoznati ključne standarde na področju.

Študenti bodo razumeli specifično področja, tj. zgradbo in delovanje omrežij, namen in delovanje osnovnih mehanizmov in protokolov, potrebo po celostni obravnavi pri zagotavljanju zanesljivega delovanja omrežij, potrebno po povezanosti med ustreznimi tehnološkimi rešitvami in organizacijskimi prijemi ter potrebo po kontinuiranem procesu za upravljanje komunikacijskih omrežij.

Temelji managementa (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil poznavanje in razumevanje pomena menedžmenta, uporabo osnovnih znanj in veščin s področja menedžmenta, razumevanje interakcijskega delovanja dejavnikov, ki vplivajo na učinkovitost organizacije in poznavanje in učinkovito uporabo modelov in orodij s področja menedžmenta.

Računovodstvo (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumevanje temeljnih pojmov s področja računovodstva in podal znanje za uporabo računovodskih informacij pri preprostih poslovnih odločitvah.

Trženje (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumevanje nujnosti in zakonitosti menjalnih procesov, trženja in tržne naravnosti, znati uporabljati trženjske izraze, znati uporabljati osnovne trženjske koncepte, procese in metode trženja in trženjske instrumente na individualni in organizacijski ravni v okviru menjalnih procesov katerihkoli izdelkov, na katerihkoli trgih, znati analizirati in diagnosticirati,

načrtovati, uresničevati ter nadzirati odločitve strateškega in taktično-operativnega pomena na področju marketinga in pridobiti sposobnost timskega dela.

Programsko inženirstvo (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil poznavanje glavnih metod razvoja uporabniških rešitev, razumevanje in sposobnost uporabiti analizo informacij in modeliranje podatkov in procesov, obvladovanje razvoja celovitih programskih rešitev (manjših dimenzij) z uporabo izbranega programskega orodja in usposobljenost za predstavitev rezultata skupinskega dela.

E-poslovanje (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil predlagati izboljšanja povezljivosti partnerskih organizacij z uporabo tehnologije e-poslovanja, spoznati priložnosti in težave razvijanja medorganizacijskih e-rešitev in spoznati priložnosti in težave skupinskega dela v okviru študentskega projekta v dveh organizacijah.

Poslovna analitika (8 KT)

Cilj predmeta je podati splošno znanje o poslovni inteligenci in celotnemu ciklu upravljanja s podatki, nadgrajenim z znanjem in potrebami poslovne analitike za potrebe poslovnega odločanja. Uvodoma so predstavljeni temelji področja poslovne inteligence in poslovne analitike, cilji, namen in ključni problemi vpeljave le-teh ter najboljše prakse v vseh segmentih upravljanja s podatki in vizualizacije informacij.

Upravljanje podatkovnih baz (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumeti mesto in vlogo sodobnih baz podatkov v procesih upravljanja, poznati prednosti in slabosti posameznih načinov in tehnik modeliranja ter arhitektur baz podatkov, poznati organizacijske, pravne in varnostne vidike razvoja in vzdrževanja baz podatkov.

Ekonomika podjetja (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil spoznati in razumeti delovanje podjetja, spoznati poslovni proces, njegove prvine ter faze, spoznati pomen stroškov, njihovo opredelitev ter načine spremljanja in obvladovanja stroškov ter spoznati in uporabljati kazalnike uspešnosti poslovanja.

Procesi odločanja (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil osvojiti znanje in razumevanje formulacije odločitvenega problema ter izbor metode za njegovo rešitev. Razumeti tveganje pri odločanju. Spoznati pomembnost predstavitve problema in omejene racionalnosti odločevalca, razumevanje uporabe sistemov za podporo odločanju, znanje uporabe sodobnih optimizacijskih metod v povezavi s simulacijskimi modeli pri povečanju učinkovitosti organizacije, obvladati tehniko določanja alternative in stanja okolja, formiranje kriterijske funkcije in izbor rešitev ter analizo pridobljenih rezultatov in uporabo sistemov za podporo skupinskemu odločanju.

Informacijska varnost (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil spoznati terminologijo in osnove informacijske varnosti, varnostne grožnje in tehnologije za zagotavljanje informacijske varnosti ter ključne standarde na področju, razumeti način delovanja in potencialne posledice različnih varnostnih napadov, način delovanja kriptografskih mehanizmov in varnostnih tehnologij, potrebo po celostni obravnavi pri zagotavljanju informacijske varnosti, potrebno po povezanosti med ustreznimi tehnološkimi rešitvami in organizacijskimi prijemi ter potrebo po kontinuiranem procesu za zagotavljanje informacijske varnosti.

Temelji podjetništva (8 KT)

Predmet bo študentom podal temeljno znanje o podjetništvu, razumevanje podjetniškega procesa, soočanje teorije in prakse podjetništva, razumevanje vloge podjetnika, razumevanje pojavnih oblik podjetništva, temeljno znanje o ustanovitvi, delovanju in razvoju podjetja, razumevanje življenjskih faz rasti podjetja, razumevanje podjetniških priložnosti in usposobljenost za pripravo poslovnega načrta.

Projektno vodenje (7 KT)

Pri predmetu bodo študenti pridobili znanja o tem kaj je projekt po šestih vektorjih in znanja za opisati dimenzije projekta. Za določen projekt se bodo naučili določiti deležnike in opisati komunikacijo z njimi, izbrati in prilagoditi bodo znali projektno okolje, ločiti in določiti mehka in trda znanja, ki jih potrebuje projektni vodja in njihovo aplikacijo, razumeli bodo proces in pomen planiranja, za določeno obliko projekta bodo znali izbrati primerno organizacijsko shemo, razumeli bodo, kako nadziramo projekt in komuniciramo z deležniki. Študenti se bodo naučili strukturirati projekt in se naučili izdelati mrežni diagram projekta. Študenti bodo razumeli pomen zaključne faze projekta in znali pripraviti zaključni sestanek, pripraviti zaključno poročilo in načrtovati zaključne aktivnosti projekta.

Inovativni menedžment (8 KT)

V okviru predmeta bodo študenti spoznali temeljne koncepte pristopov inovativnega managementa, kakor tudi poslovne kontekste, v katerih jih je moč uporabiti. Razvijali veščine, da sprejemajo odgovorne odločitve v razmerah negotovosti pri udejanjanju sprememb v organizacijah. Organizacijsko učenje, raziskovalno razvojni procesi in inovacije zajemajo pomemben delež tovrstnih managerskih odločitev.

Računalniške tehnologije (7 KT)

Pri predmetu bodo študenti spoznali terminologijo področja, arhitekturo sodobnih računalniških sistemov, tehnologije in delovanje različnih notranjih in zunanjih komponent sodobnih računalniških sistemov, specifično določenih sodobnih profesionalnih komponent in sistemov ter ključne standarde na področju. Razumeli bodo specifično področja, tj. razmerje med ekonomsko in uporabno vrednostjo različnih komponent sodobnih računalniških sistemov; razmerje med kvaliteto, kvantiteto, zahtevami, ceno in dejanskimi potrebami pri sestavi računalniškega sistema; nenehen in hiter razvoj računalniških tehnologij in posledično nenehno spreminjanje teh razmerij, pomen standardov za razvoj področja.

Študenti se bodo naučili razumevanja in povezovanja teorije in prakse na tem področju, nadgradnje in povezovanja obstoječega znanja z novo pridobljenimi znanj ter povezovanja in iskanja soodvisnosti z

drugimi področji, kot so operacijski sistemi, aplikacije in storitve, komunikacijski sistemi in varnostni sistemi.

Operacijski sistemi (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumeti mesto in vlogo sodobnih operacijskih sistemov, njihovo strukturo in delovanje v različnih okoljih.

Tehnologije znanja (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumeti mesto in vlogo tehnologij znanja, inteligentnih sistemov in metod umetne inteligence v sodobnih informacijskih rešitvah. Znali bodo uporabiti tehnologije znanja pri snovanju in razvoju informacijskih sistemov.

Ravnanje z znanjem (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumeti interdisciplinarnost področja ter pomen, namen in možnosti ravnanja z znanjem, razumeti pomen razvoja človeških virov in organizacijskega učenja za strokovni razvoj posameznika in razvoj organizacije, spoznati modele ravnanja z znanjem, kakor tudi tehnologije in orodja, ki spodbujajo organizacijsko učenje in ravnanje z znanjem.

Spletne tehnologije (7 KT)

Pri predmetu bodo študenti spoznavali glavne metode, orodja in pristope pri razvoju, vzdrževanju in upravljanju spletnih strani, se naučili obvladovati razvoj in vzdrževanje kompletne interaktivne spletne strani (manjših dimenzij) z uporabo izbranega razvojnega orodja. Usposobili se bodo organizirati upravljanje vsebin spletne strani.

Pravo za informatike (7 KT)

Po uspešno zaključenem predmetu bodo študentje sposobni v konkretnih primerih prepoznati kršitve predpisov in področje prava, v katerega kršeno pravilo spada. Pridobljeno znanje bodo lahko uporabili v praksi, saj bodo sposobni oceniti potencialne pravne pasti poslovnih razmerij, v katerih se bodo znašli. Med ključne prenosljive spretnosti pa lahko prištejemo tudi sposobnost ukrepanja v teh primerih, saj bodo opremljeni s poznavanjem načinov za mirno reševanje sporov in sodno pravno varstvo. Osvojili bodo tudi spretnost uporabe spletnih orodij za brskanje po pravnih virih.

Temelji ekonomije (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil prepoznati ekonomske mehanizme v realnih primerih iz gospodarstva, razumeti njihove omejitve in poznati najpomembnejše učinke različnih ekonomskih politik ter njihove implikacije.

Obvladovanje prodaje (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumevanje pomena prodajnih procesov v družbi, razumevanje pomena prodajnih procesov v okviru trženja, razumevanje različnih tipov prodajanja in vlog

prodajalcev. Študenti bodo znali uporabljati osnovne koncepte, procese in metode managementa prodaje v okviru menjalnih procesov katerihkoli izdelkov, na katerihkoli trgih in uspešno nastopati v različnih stopnjah prodajnega procesa.

Ravnanje s človeškimi viri (7 KT)

Študenti bodo v okviru predmeta povečali razumevanje glede procesov, ki so povezani z ljudmi v organizaciji, ter se usposobili določene tehnike in metode prenesti v svoje delo tako, da bodo prispevali k oblikovanju konkurenčnih prednosti podjetja.

Tuji poslovni jezik 2 – Poslovna angleščina 2 (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumeti pomen komuniciranja in razviti sposobnost odreagiranja v različnih nepredvidljivih poslovnih situacijah, razviti sposobnost razumevanja poslovne korespondence v (ne)standardni poslovni angleščini, razviti sposobnost ocenjevanja poslovnih situacij in načinov za ukrepanje, znati sestaviti in pisati vse vrste poslovnih besedil ter razumevanje in pisanje vseh vrst poslovnih poročil.

Vedenje porabnikov (7 KT)

Bistvo predmeta je v razvijanju temeljnih psiholoških in drugih znanj o vedenju porabnikov z vidika trženja in tržnega komuniciranja in razumevanje osnovnih teoretičnih izhodišč, konceptov in raziskovalnih izsledkov za komuniciranje s porabniki in načrtovanje programov odnosov z javnostmi. Pri predmetu študenti razvijajo sposobnost za interdisciplinarno obravnavo porabnika in sodelovanje z različnimi tržnimi strokovnjaki ter sposobnost analize razumevanja komunikacijskega procesa ter besedila in vizualnega gradiva pri porabnikih.

Strateško trženje (7 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju trženja kot dela strateškega delovanja podjetja, razumevanje poslovnega okolja, pridobivanje in analiziranje informacij, ki so potrebne za strateško odločanje na področju trženja, ter najti odgovor na vprašanje kje in kako naj podjetje konkurira v poslovnem okolju.

Trženje storitev (7 KT)

Pri predmetu študenti nadgradijo temeljna znanja o trženju s temeljnimi koncepti in prijemi, ki so specifični za trženje storitev, ter z razumevanjem in merjenjem kakovosti storitev. Uporabno znanje študenti pridobijo na temelju študija literature in praktičnih primerov za opredelitev in analizo kritičnih pojavov na področju trženja storitev v podjetju. Študenti bodo na osnovi pridobljenega znanja sposobni povezati posamezne sestavine trženja in managementa storitev v storitveni sistem kot zaključeno celoto. Znanje pridobljeno pri predmetu, omogoča študentom ne zgolj razumevanje ključnih, sodobnih in celovitih vprašanj razvoja storitvenega podjetja, ampak tudi kritično ocenjevanje modelov in prakse trženja storitev doma in na tujem.

Korporativno komuniciranje in družbena odgovornost(7 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju pomena korporativnega komuniciranja in znati uporabljati korporativno komunikacijsko izrazoslovje ter orodja in aktivnosti komunikacijskega spleta. V okviru predmeta bodo

Študenti pridobili sposobnost analitičnega razmišljanja in razumevanje širšega družbeno gospodarsko političnega okolja in so-vplivov med njimi ter osnove veščin javnega nastopanja.

Programiranje 1 (8 KT)

Predmet bo študentom omogočil poznavanje osnovnih tehnik programiranja, znanje osnov izbranega programskega jezika, poznavanje osnov dela s podatki, načrtovanje, kodiranje in testiranje enostavnih programov v izbranem programskem jeziku, uporabo osnovnih načel in tehnik obdelave in shranjevanja podatkov in obvladovanje enostavnih programskih algoritmov.

Programiranje 2 (7 KT)

Ta predmet bo študentom omogočil poznavanje osnovnih tehnik programiranja, znanje osnov izbranega programskega jezika, poznavanje osnov dela s podatki, načrtovanje, kodiranje in testiranje enostavnih programov v izbranem programskem jeziku, uporabo osnovnih načel in tehnik obdelave in shranjevanja podatkov in obvladovanje enostavnih programskih algoritmov.

Karierna orientacija (7 KT)

Po uspešno zaključenem predmetu, študenti - razumejo pomen kariernega razvijanja v sodobni informacijski, medkulturni družbi; analizirajo potrebe po obnavljanju znanj, veščin in spretnosti z namenom pridobivanja čim višje stopnje zaposljivosti; ovrednotijo izbrane probleme in prakse v kontekstu lastnega kariernega razvoja glede na dane kriterije; reflektirajo in kritično ovrednotijo različne možnosti ustreznega ravnanja z ljudmi v delovnem okolju; uporabijo metodologijo za oblikovanje kariernega načrta in znajo pripraviti lastni načrt kariernega razvoja; oblikujejo portfolio osebnega kariernega razvoja v kontekstu izbrane poklicne poti; razvijajo zmožnost sodelovalnega učenja in timskega dela; izkazujejo zmožnost samoregulacije, prevzemanja odgovornosti za osebni razvoj in profesionalni razvoj in uporabljajo (samo)evalvacijo kot pristop k (samo)refleksiji in izpopolnjevanju lastnega dela ter povečanju kakovosti storitev v delovnem okolju.

Praktično usposabljanje študentov (9 KT)

Praktično usposabljanje študentov spremljajo ustrezno usposobljeni koordinatorji prakse.

Praktično usposabljanje je predvideno v tretjem letniku. Usmerjajo ga ustrezno usposobljeni koordinatorji prakse. Koordinatorji na zavodu aktivno sodelujejo z mentorji v podjetjih tako, da z mentorji usklajujejo navodila in smernice za študente na praktičnem izobraževanju ter analizirajo delo študentov na praktičnem izobraževanju.

PROGRAM TRŽNO KOMUNICIRANJE IN ODNOSI Z JAVNOSTMI

Temeljni cilj visokošolskega strokovnega študijskega programa »Tržno komuniciranje in odnosi z javnostmi« (angl. »Marketing Communication & PR«) je izobraziti diplomante s kompleksnimi znanji s področja vodenja projektov, oddelkov in organizacij v dejavnostih oglaševanja, integriranega tržnega komuniciranja, korporativnega komuniciranja, marketinškega upravljanja in odnosov z javnostmi.

Diplomati se lahko vključijo v delovne procese v organizacijah v gospodarstvu, v upravi ali nadaljujejo študij na drugi stopnji. Delovna mesta so predvsem v tržno raziskovalnih organizacijah, oglaševalskih agencijah ali v oddelkih za marketing, tržnem komuniciranju in odnosih z javnostmi, v podjetjih, javnih zavodih, vladnih in nevladnih ustanovah, političnih strankah in medijih. Diplomanti lahko delajo na strani agencije ali naročnika oglaševanja, digitalnega trženja in odnosov z javnostmi.

V program smo zajeli ključne elemente sodobne teorije in prakse ter se pri nastajanju in izvedbi povezali z renomiranimi organizacijami in posamezniki, ki na tem področju delujejo v praksi.

Diplomanti imajo znanja, spretnosti in pristope, ki jim omogočijo uravnoteženje pogosto nasprotujočih si zahtev zainteresiranih strani v organizaciji ter so sposobni zagotoviti jasna in dosledna sporočila za vse deležnike.

Ključne kompetence diplomantov so analitičnost, uporaba metodoloških orodij, strokovnost, skupinsko delo, komunikativnost, kreativnost, sposobnost javnega nastopanja, pogajalske spretnosti, ustvarjalna naravnost na področju tržnega komuniciranja.

SPLOŠNI PODATKI O ŠTUDIJSKEM PROGRAMU

Vrsta študijskega programa	visokošolski strokovni študijski program
Stopnja študijskega programa	prva
Trajanje študija	3 leta
Število KT po ECTS	180

Študijski program je interdisciplinaren, nima smeri in nima modulov.

POGOJI ZA DOKONČANJE ŠTUDIJA

Za dokončanje študija mora študent opraviti vse obveznosti po programu in uspešno opraviti praktično izobraževanje v obsegu 8 KT po ECTS ter izdelati in uspešno zagovarjati diplomsko delo ali uspešno opraviti dva dodatna izbirna predmeta. Tako bo zbral zahtevanih 180 kreditnih točk.

PREDMETNIK

Posamezen letnik obsega 60 KT po ECTS.

Predmeti 1. letnika

Komunikacijski management, Komuniciranje, mediji in družba, Temelji trženja, Jezikovna kultura, Temelji tržnega komuniciranja, Temelji odnosov z javnostmi, Vedenje porabnikov, Poslovna angleščina 1, Ekonomika podjetja, Informatika v komunikaciji in nove tehnologije.

Predmeti 2. letnika

Projektno vodenje in organiziranje dogodkov, Upravljanje tržnih znamk, Pospješevanje prodaje in neposredno trženje, Korporativno komuniciranje in družbena odgovornost, Metode trženjskega

raziskovanja, Trženje storitev, Družbeni mediji in trženje, Odnosi z mediji in načrtovanje medijev, Izbirni predmet 1, Praktično izobraževanje.

Predmeti 3. letnika

Tekstopisje za tržno komuniciranje, Oglaševanje, mediji in branding, Strateško trženje, Integrirano tržno komuniciranje, Kreativno oglaševanje, Komunikacijsko pravo, Izbirni predmet 2, Izbirni predmet 3, Izbirni predmet 4, Diplomaska naloga ali dva dodatna izbirna predmeta.

Izbirni predmeti

Poslovni angleščina 2, Raziskave v odnosih z javnostmi, Odnosi z javnostmi v praksi, Poslovna podoba posameznika in nastop pred kamero, Poslovno komuniciranje in protokol, Vizualne komunikacije, Trženje v praksi, Strategije upravljanja odnosov z javnostmi, Oblikovanje komunikacijskega stila, Računovodstvo, Obvladovanje prodaje, Odnosi z javnostmi za področje turizma, Digitalno trženje, Karierna orientacija.

Delež izbirnih vsebin

1. letnik: 0 % 2. letnik: 8,3 % 3. letnik: 25 %

OPIS PREDMETOV

Komunikacijski management (5 KT)

V okviru predmeta bodo študenti pridobili temeljna znanja s področja vpliva komunikacijskih znanj na uspešnost posameznika in organizacije. Poznali bodo učinkovite pristope komuniciranja z različnimi déležniki.

Komuniciranje, mediji in družba (5KT)

Pri predmetu bodo študenti spoznali temeljne dimenzije kulture in družbe za učinkovito medkulturno komuniciranje. Bistvo predmeta je znanje in razumevanje temeljev družbeno odzivnega komuniciranja in oglaševanja, razumevanje in poznavanje funkcij množičnih medijev in področja delovanja medijev ter razumevanje in poznavanje elementov in delovanje medijskega sistema.

Temelji trženja (7KT)

V okviru predmeta študenti pridobijo temeljna znanja o trženju in jih znajo temeljito razumeti, povezovati, vrednotiti in praktično uporabiti. Znanje, ki jim ga da študij predmeta, omogoča študentom ne zgolj razumevanje ključnih razsežnosti in celovitih vprašanj v zvezi z razvojem in načrtovanjem trženja v podjetju, ampak tudi kritično ocenjevanje teoretičnih prispevkov in prakse trženja doma in na tujem. Študenti pri predmetu razvijejo spretnosti za analitično razmišljanje ter za identifikacijo in reševanje problemov na temelju študija primerov; navadili se bodo poročati (ustno in pisno) o svojih ugotovitvah in odločitvah in razvili sposobnosti za učinkovito delo v skupinah.

Jezikovna kultura (6KT)

Pri predmetu se bodo študenti naučili samostojno oblikovati besedila za različne poslovne priložnosti. Oglas, spletna stran, družabno omrežje, vabilo, opravičilo, poročilo, elektronska pošta, zavrnitev, reklamacija, ponudba, sms sporočilo in dokazati jezikovno kulturo.

Temelji tržnega komuniciranja (7 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju potrošnika/uporabnika in določati ciljne skupine za komunikacijo ter obvladati metode snovanja komunikacijskih strategij in taktik. Študenti razumejo hierarhijo ciljev (poslovni – trženjski – komunikacijski) in povezanost med pravilno izbranimi komunikacijskimi praksami za doseg ciljev. V okviru predmeta se študenti naučijo analizirati uspešnost in učinkovitost tržnih komunikacij in rezultate analize aplicirati v načrtovanje prihodnjih aktivnosti.

Temelji odnosov z javnostmi (7 KT)

Po končanem predmetu študenti poznajo teoretične osnove odnosov z javnostmi, in uporabljajo ustrezno izrazje, znajo ustrezno oceniti politične, ekonomske, družbene, kulturne in tehnološke vplive, ki pogojujejo delovanje organizacij, uporabljajo ustrezne komunikacijske tehnike, razumejo, da je strateško načrtovanje vezano na filozofijo organizacije, znajo vključevati komunikacijske tehnike v kompleksen strateški načrt, ki je usmerjen na rešitev problema v odnosih med organizacijo in njenimi javnostmi, pri uporabi komunikacijskih aktivnosti upoštevajo etična načela in pridobijo sposobnost celostnega razmišljanja.

Vedenje porabnikov (5 KT)

Bistvo predmeta je v razvijanju temeljnih psiholoških in drugih znanj o vedenju porabnikov z vidika trženja in tržnega komuniciranja in razumevanje osnovnih teoretičnih izhodišč, konceptov in raziskovalnih izsledkov za komuniciranje s porabniki in načrtovanje programov odnosov z javnostmi. Pri predmetu študenti razvijejo sposobnost za interdisciplinarno obravnavo porabnika in sodelovanje z različnimi tržnimi strokovnjaki ter sposobnost analize razumevanja komunikacijskega procesa ter besedila in vizualnega gradiva pri porabnikih.

Poslovna angleščina 1 (6 KT)

Pri predmetu se študenti seznanijo s terminologijo, ki se navezuje na različna poslovna področja, predvsem na tržno komuniciranje in odnose z javnostmi ter razvijejo in pridobijo komunikacijske spretnosti, ki se navezujejo na sodobno delovno okolje.

Ekonomika podjetja (5 KT)

Bistvo predmeta je obvladovanje temeljnih kategorij podjetništva, ekonomike in financ, predvsem v povezavi s trgov, proizvodnjo, trženjem, sredstvi in njihovimi viri, stroški itd. V okviru predmeta se bodo študenti naučili merjenja tržnih programov, dobičkonosnosti potrošnikov, tržnih poti, cenovnih strategij, vrednosti tržnih znamk in komunikacijskega spleta z vidika učinkovitosti in uspešnosti trženja in tržnega komuniciranja ter načrtovati strategije in politike trženja, komunikacijskega spleta, oglaševanja itd., ki vključujejo potrebna finančna sredstva.

Informatika v komunikaciji in nove tehnologije (7 KT)

Bistvo predmeta je znati analizirati in diagnosticirati, načrtovati, uresničevati ter nadzirati odločitve strateškega in taktično-operativnega pomena na področju digitalnih komunikacij. Pri predmetu se bodo študenti naučili analizirati in diagnosticirati, načrtovati, uresničevati ter nadzirati odločitve strateškega in taktično-operativnega pomena na področju digitalnih komunikacij ter analizirati in vrednotiti obstoječe in nastajajoče tehnologije ter njihovo vlogo za posameznika in organizacije ter neposreden vpliv na strategijo in operativno izvedbo komunikacijskih programov.

Projektno vodenje in organiziranje dogodkov (6 KT)

Pri predmetu bodo študenti spoznali pomen poslovnih dogodkov za navezovanje in ohranjanje stikov s poslovnimi partnerji, različne organizacijske pristope, organizacijske oblike in načine vodenja projektov, pomen temeljite priprave, komunikacije in projektne dokumentacije, pomen obvladovanja tveganj ter vpliv poslovnih dogodkov na poslovno kulturo podjetja in na odnose z javnostjo.

Upravljanje tržnih znamk (6 KT)

V okviru predmeta se študenti usposobijo za suvereno odločanje o pravi strategiji in politiki uporabe tržne znamke v poslovnih procesih. Predmet omogoča in tako posreduje sposobnost povezovanje znanja o tržnih znamkah z ostalimi poslovnimi procesi in širjenje prave poslovne kulture s pomočjo znamke, posreduje študentom temeljna spoznanja o pogledih, ki jih ponujajo pravila sodobnega upravljanja blagovnih znamk in spoznanja o uravnoteženem pogledu na blagovno znamko. V okviru predmeta se študenti seznanijo z uspešnimi primeri upravljanja svetovnih in slovenskih blagovnih znamk ter se na podlagi študij primerov naučijo razmišljati in podajati konkretne rešitve, ki jih zahteva celovit proces upravljanja blagovnih znamk.

Pospeševanje prodaje in neposredno trženje (5 KT)

Pri predmetu študenti spoznajo nujnosti uporabe neposrednega trženja in znajo uporabljati osnovne trženjske koncepte, procese in metode neposrednega trženja in trženjske prijeme pri katerihkoli izdelkih, na katerihkoli trgih. Znajo analizirati in diagnosticirati, načrtovati, uresničevati ter nadzirati odločitve glede uporabe baze podatkov in testiranja na področju neposrednega trženja in znajo uporabiti nove medije v korist večje prodaje.

Korporativno komuniciranje in družbena odgovornost (6 KT)

Predmet se posveča spoznavanju in razumevanju pomena korporativnega komuniciranja, njegove vloge v delovanju organizacij, predvsem prispevka k oblikovanju in ohranjanju korporativne identitete, podobe in ugleda. Študenti bodo spoznali pristope strateškega načrtovanja, vodenja in ocenjevanja korporativnih komunikacijskih programov, pa tudi delovanja na specifičnih področjih korporativnega komuniciranja (odnosov z internimi javnostmi, z mediji, s finančnimi in lokalnimi javnostmi, v kriznem komuniciranju in v izkazovanju družbene odgovornosti).

Metode trženjskega raziskovanja (7 KT)

Vsebina predmeta se nanaša na razumevanje osnovnega procesa trženjskega raziskovanja (zasnova, raziskovalni načrt, zbiranje podatkov, upravljanje s podatki), na podlagi katerega se pridobijo kakovostni podatki za potrebe trženja. Pri predmetu študenti razvijejo sposobnosti načrtovanja in razvijanja trženjske raziskave, prepoznajo primeren raziskovalni pristop za reševanje različnih raziskovalnih problemov, razvijejo sposobnost presojanja kakovosti pridobljenih trženjskih informacij (vzorec, reprezentativnost, razumevanje rezultatov) ter so sposobni pripraviti primerno povpraševanje za izvedbo raziskave pri raziskovalni agenciji.

Trženje storitev (6 KT)

Pri predmetu študenti nadgradijo temeljna znanja o trženju s temeljnimi koncepti in prijemi, ki so specifični za trženje storitev, ter z razumevanjem in merjenjem kakovosti storitev. Uporabno znanje študenti pridobijo na temelju študija literature in praktičnih primerov za opredelitev in analizo kritičnih pojavov na področju trženja storitev v podjetju. Študenti bodo na osnovi pridobljenega znanja sposobni povezati posamezne sestavine trženja in managementa storitev v storitveni sistem kot zaključeno celoto. Znanje pridobljeno pri predmetu, omogoča študentom ne zgolj razumevanje ključnih, sodobnih in celovitih vprašanj razvoja storitvenega podjetja, ampak tudi kritično ocenjevanje modelov in prakse trženja storitev doma in na tujem.

Družbeni mediji in trženje (5 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju novih načinov trženja na svetovnem spletu in poznati PR jezik za svetovni splet. V okviru predmeta bodo študenti spoznali vse vrste družabnih medijev in jih znali uporabljati v poslovne namene, spoznali metode trženja in PR-ja za vse družabne medije, znali poiskati kreativne rešitve, spoznali proces dela do objave in vedeli vse o etičnih dilemah objave plačanih vsebin na spletu.

Odnosi z mediji in načrtovanje medijev (6 KT)

Bistvo predmeta je naučiti se jezika medijskih načrtovalcev (pojmi, koncepti, okvirje in orodja), ki ga uporabljajo managerji s področja trženja. V okviru predmeta študenti spoznajo osnovne kategorije medijev in njihov vpliv na javnost, valutne medijske raziskave in merljivost porabnika in medijev, razumejo ključne dejavnike, ki določajo učinkovite medijske strategije, spoznajo medijsko načrtovanje in medijski zakup ter razumejo različne komercialne politike medijev.

Praktično usposabljanje študentov (8 KT)

Praktično usposabljanje študentov spremljajo ustrezno usposobljeni koordinatorji prakse. Usmerjajo ga ustrezno usposobljeni koordinatorji prakse. Koordinatorji na zavodu aktivno sodelujejo z mentorji v podjetjih tako, da z mentorji usklajujejo navodila in smernice za študente na praktičnem izobraževanju ter analizirajo delo študentov na praktičnem izobraževanju.

Tekstopisje za tržno komuniciranje (6 KT)

Kako zasnovati ustrezna tržno-komunikacijska sporočila glede na cilje komuniciranja? Kakšne kriterije upoštevati glede na komunikacijske kanale in medije? Kako v komuniciranje vpletati ciljne skupine? Kako se glede na namen, kanal, naslovnika, kontekst spreminja uporaba jezikovnih in drugih sredstev, ki sooblikujejo tržno-komunikacijsko sporočilo? In nenazadnje - zakaj je pomembno to vedeti, tudi če nismo tekstopisci? Odgovore na tovrstna vprašanja iščemo pri predmetu, ki temelji na veščinah in praktičnih vajah tržno-komunikacijskega tekstopisja.

Oglaševanje, mediji in branding (6 KT)

Pri predmetu študenti spoznajo – v okviru širšega koncepta marketinga - osnovna načela oglaševanja, spoznajo pomembnost dolgoročnega razvoja blagovnih znamk, razumejo ključne dejavnike, ki določajo učinkovito oglaševanje, razumejo strategije oglaševanja in partnerstvo med oglaševalci, mediji in oglaševalskimi agencijami pri razvoju BZ in oglaševanju ter spoznajo posebna področja marketinga.

Strateško trženje (6 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju trženja kot dela strateškega delovanja podjetja, razumevanje poslovnega okolja, pridobivanje in analiziranje informacij, ki so potrebne za strateško odločanje na področju trženja, ter najti odgovor na vprašanje kje in kako naj podjetje konkurira v poslovnem okolju.

Integrirano tržno komuniciranje (6 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju integrirane tržne komunikacije kot združevanje trženja, oglaševanja, PR, novih medijev ter razumevanje različnih konceptov in strategij kot del načrtovanja komunikacij. V okviru predmeta se bodo študenti naučili prepoznavati nove trende kot priložnosti, razumeli prepletenost vseh poslovnih funkcij podjetja in prepoznali interdisciplinarnost trženja in vseobsežnost trženjske miselnosti in spoznali posebna področja trženja.

Kreativno oglaševanje (6 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju nujnosti in zakonitosti uporabe ustvarjalnega mišljenja ter pretvarjanju trženjskega razmišljanja v komunikacijsko. Pri predmetu se bodo študenti naučili uporabljati osnovne oglaševalske koncepte, procese, metode oglaševanja in oglaševalske instrumente na individualni in organizacijski ravni v okviru kreativnih procesov na ravni izdelka, storitve in organizacije, na trgih in znotraj organizacije ter analizirati in diagnosticirati, načrtovati, uresničevati in nadzirati odločitve strateškega in taktično-operativnega pomena na področju oglaševanja.

Komunikacijsko pravo (5 KT)

Pri predmetu bodo študenti spoznali osnovne pravne predpostavke in načela na katerih temelji komuniciranje in znali uporabljati pravne vire, ki opredeljujejo področje komuniciranja, spoznali posledice neupoštevanja pravnih predpisov na področjih tržnega komuniciranja in odnosov z javnostmi, znali prenesti znanja in veščine v komunikacijsko prakso, obvladali pravila in posebnosti glede na predmet, ki ga komunicira in obvladali pravila in posebnosti glede na osebo, ki ji je

posredovano komunikacijsko sporočilo ter razumeli pravila o lobiranju in posebnosti komuniciranja z državo in državnimi organi ter ločevanjem komuniciranja od drugih postopkov.

Poslovni angleščina 2 (5 KT)

Pri predmetu študenti nadgradijo in poglobijo poznavanje terminologije, ki se navezuje na različna področja poslovanja in trženja, razvijejo specifične poslovne komunikacijske spretnosti in spretnosti strokovnega razpravljanja v trženju in odnosih z javnostmi ter razumevanja medkulturnih razlik v mednarodnem trženju.

Raziskave v odnosih z javnostmi (5 KT)

Namen predmeta je študente naučiti razlikovati med kvalitativnimi in kvantitativnimi raziskavami in razumeti prednosti in pomanjkljivosti kvalitativnih in kvantitativnih raziskav pri vrednotenju PR projektov, razumeti omejitve medijske analize objav kot najpogosteje uporabljenega orodja za spremljanje učinkovitosti PR aktivnosti in poznati klasifikacijo učinkov PR aktivnosti (outputs, outtakes, outcomes, dejanska sprememba) in jo znati uporabiti pri postavljanju ciljev PR projekta ter pri opredelitvi kazalnikov za spremljanje zastavljenih ciljev. Poleg tega se pri predmetu študenti naučijo načrtovati ustrezne vrste raziskav sočasno s pripravo PR projekta, ob upoštevanju ciljev, vsebine, ciljne skupine in drugih posebnosti projekta in pripraviti specifikacijo izvedbe posameznih raziskav s strani zunanjih izvajalcev (raziskovalnih agencij).

Odnosi z javnostmi v praksi (5 KT)

Glavni namen predmeta je v poznavanju situacije odnosov z javnostmi v Sloveniji in mednarodnem okolju. Predmet opozori na pomembnost etičnega delovanja v odnosih z javnostmi. Študenti spoznajo odnos med agencijami za odnose z javnostmi, medijskimi hišami oz. novinarstvom in odnosi z javnostmi v podjetju.

Poslovna podoba posameznika in nastop pred kamero (5 KT)

V okviru predmeta se študenti naučijo izbrati oz. oblikovati svojo poslovno podobo za javne nastope glede na status in položaj ter vrsto nastopov, izboljševati lastno poslovno podobo in imidž organizacije ter poslovno kulturo v njenem internem in eksternem okolju, krepiti pozitivni odnos do samopodobe, razvijati samokritičnost, kritično mišljenje in predvidevati posledice nebesedne komunikacije ter javnega nastopanja pred kamero.

Poslovno komuniciranje in protokol (5 KT)

V okviru predmeta se študenti naučijo diplomatskega in poslovnega protokola ter lepega vedenja, uporabe znanj nebesednega komuniciranja v poslovnem in drugem zahtevnem okolju, uporabe znanj besednega komuniciranja (govornega in pisnega) v poslovnem in drugem zahtevnem okolju, praktične uporabe rešitev na različnih področjih poslovnega protokola, zmožnost povezovanja različnih poslovnih rešitev ter znanja iz osnov organizacije protokolarnih, poslovnih in drugih dogodkov in njihove izvedbe.

Vizualne komunikacije (5 KT)

Bistvo predmeta je v poznavanju in razumevanju postopkov in zakonitosti pri oblikovanju celostne grafične podobe, plakata, oglasa, koledarja, revije in knjige ter poznavanje in razumevanje postopkov in zakonitosti pri oblikovalski uporabi tipografije, ilustracije in fotografije.

Trženje v praksi (5 KT)

Pri predmetu študenti razvijejo sposobnosti za praktično uporabo trženjskih konceptov in orodij v podjetju ter znanja za reševanje izzivov trženja v podjetju. Študenti spoznajo in analizirajo praktične primere uspešnih trženjskih praks in razvijejo sposobnosti zaznati pozitivne trženjske prakse primerljivih poslovnih okolij in jih aplicirati na delovanje podjetja. Pridobljena znanja s področja trženja znajo izkoristiti za oblikovanje strategij, politik in programov trženja, ob upoštevanju sprememb na trgu.

pred skupino ljudi. Pridobijo tudi sposobnost širšega pogleda pri analizi situacije.

Strategije upravljanja odnosov z javnostmi (5 KT)

Ključno področje odnosov z javnostmi je upravljanje z okoljem, v katerem posluje organizacija. V tem oziru je potrebno upoštevati delovanje številnih deležnikov organizacije znotraj tega okolja, torej vseh tistih posameznikov, skupin ali organizacij, ki imajo v podjetju določen delež oz. interes; zaposleni v podjetju, končni potrošniki, konkurenčna podjetja, distributerji in dobavitelji, delničarji in druge finančne javnosti, lokalne skupnosti, državni organi in predstavniki javnega sektorja ter ne nazadnje tudi množični mediji. Pri predmetu bodo študenti skozi praktične primere spoznali, kako obravnavati različne deležnike, ki sestavljajo relevantne ciljne javnosti, ter kako zanje pripraviti ter izvajati komunikacijske programe, da dosežemo zastavljene komunikacijske cilje organizacije.

Oblikovanje komunikacijskega stila (5 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju psihološkega ozadja posameznika pri procesu prepričevanja, konflikta in komunikaciji na splošno. Študenti znajo uporabljati retoriko v procesu prepričevanja in se pripraviti na proces prepričevanja. Znajo analizirati in diagnosticirati partnerje v procesu prepričevanja in spoznajo proces oblikovanja lastnega komunikacijskega stila. Pridobijo sposobnost razumevanja konflikta in ustvariti lasten model soočanja s konflikti v komunikaciji ter utrdijo sposobnost nastopanja pred skupino ljudi. Pridobijo tudi sposobnost širšega pogleda pri analizi situacije.

Računovodstvo (5 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumevanje temeljnih pojmov s področja računovodstva in podal znanje za uporabo računovodskih informacij pri preprostih poslovnih odločitvah.

Obvladovanje prodaje (5 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumevanje pomena prodajnih procesov v družbi, razumevanje pomena prodajnih procesov v okviru trženja, razumevanje različnih tipov prodajanja in vlog prodajalcev. Študenti bodo znali uporabljati osnovne koncepte, procese in metode managementa

prodaje v okviru menjalnih procesov katerihkoli izdelkov, na katerihkoli trgih in uspešno nastopati v različnih stopnjah prodajnega procesa.

Digitalno trženje (5 KT)

Pri predmetu boste poglobili razumevanje vloge in funkcioniranja digitalnega trženja v podjetju in razvili sposobnosti za osnovno izvajanja digitalnega trženja v podjetju. Pridobili boste znanje in praktične veščine vzdrževanja spletnega mesta, preproste platforme SEO, Google Analytics, socialni mediji in osnovno strateško izvajanje digitalnega trženja v okviru merljivih in kontrolnih rezultatov.

Karierna orientacija (5 KT)

Po uspešno zaključenem predmetu, študenti - razumejo pomen kariernega razvijanja v sodobni informacijski, medkulturni družbi; analizirajo potrebe po obnavljanju znanj, veščin in spretnosti z namenom pridobivanja čim višje stopnje zaposljivosti; ovrednotijo izbrane probleme in prakse v kontekstu lastnega kariernega razvoja glede na dane kriterije; reflektirajo in kritično ovrednotijo različne možnosti ustreznega ravnanja z ljudmi v delovnem okolju; uporabijo metodologijo za oblikovanje kariernega načrta in znajo pripraviti lastni načrt kariernega razvoja; oblikujejo portfolio osebnega kariernega razvoja v kontekstu izbrane poklicne poti; razvijajo zmožnost sodelovalnega učenja in timskega dela; izkazujejo zmožnost samoregulacije, prevzemanja odgovornosti za osebni razvoj in profesionalni razvoj in uporabljajo (samo)evalvacijo kot pristop k (samo)refleksiji in izpopolnjevanju lastnega dela ter povečanju kakovosti storitev v delovnem okolju.

PROGRAM MANAGEMENT

Temeljni cilj študijskega programa je izobraziti strokovnjake s področja managementa, ki imajo širše razumevanje gospodarskega in družbenega okolja ter globalizacijskih procesov. Študenti bodo pridobili sodobna in uporabna znanja za poglobljeno razumevanje managerskih orodij za razvoj ter aplikacijo novih metod načrtovanja, organiziranja, vodenja in nadziranja v organizacijah, za kritično razmišljanje in sistemsko reševanje zahtevnejših interdisciplinarnih problemov, za kritično presojanje managerskih odločitev z vidika trajnostnega razvoja in družbene odgovornosti v organizaciji.

Cilji študijskega programa prve stopnje so usposobiti študente za različna področja dela nižjega in srednjega managementa v gospodarskih in drugih družbah. Študijski proces je organiziran tako, da motivira študente, ki so uspešno končali srednješolsko izobraževanje, in tudi tiste, ki jim ni uspelo končati visokošolskega izobraževanja. Študentje pridobijo tako temeljna kot tudi bolj specifična znanja s področja vodenja in upravljanja. Diplomanti prvostopenjskega študijskega programa Management bodo obvladali dela z nalogami pri vodenju in upravljanju sodobnih informacijsko podprtih poslovnih funkcij v srednjih in majhnih podjetjih, kot tudi v velikih poslovnih sistemih.

Po uspešnem zaključku tega programa bo študent sposoben:

- analizirati različne organizacijske kulture in kritično razpravljati o vplivu teh kultur na uspešnost zaposlenih, izkušnje porabnikov in poslovne rezultate

- razumeti in upoštevati interese, potrebe in cilje drugih, razumeti neverbalno vedenje, razpoloženje in občutke drugih, prepoznavati, kaj motivira ljudi, njihove prednosti in slabosti ter razumevati vzroke za različno vedenje ljudi.
- motivirati, koordinirati, voditi, komunicirati z zaposlenimi in reševati kompleksne probleme
- delati skupaj (v skupini in/ali teamu) in dosegati zastavljene cilje s pomočjo ali prek drugih tako v domačem kot tudi v mednarodnem in medkulturnem okolju.
- uporabiti vrsto medosebnih spretnosti, ki vodijo in vplivajo na druge v mednarodnem delovnem okolju, vključno z upravljanjem konfliktnih situacij
- strateško razmišljati
- pokazati kritično znanje o dejavnikih, ki spodbujajo delovna okolja, ki spodbujajo ustvarjanje ustvarjalnih in inovativnih rešitev za organizacijske ali porabniške težave.
- sprejemati izzive in odgovornost ter sposobnost doseganja ciljev
- oblikovati dolgoročne cilje, postavljati strategije za doseganje ciljev in izbrati ustrezne postopke in procese za doseg ciljev
- avtonomno sprejemati poslovne odločitve in določati prioritete
- avtonomno iskati in pridobivati strokovno znanje in njegove integracije z že obstoječim znanjem,
- ravnati etično in moralno odgovorno v vsaki poslovni situaciji

Predmetno specifične kompetence programa

- sposobnost analize, sinteze in predvidevanja rešitev in posledic pojavov na področju managementa in marketinga,
- uporaba znanj s področja managementa v praksi,
- poznavanje in razumevanje utemeljitve in zgodovine managerskih in poslovnih ved,
- koherentno obvladovanje temeljnega znanja managementa ter sposobnost povezovanja znanja z različnih področij in njegova uporaba v domačem in mednarodnem poslovnem okolju,
- sposobnost iskanja novih informacij in njihove interpretacije ter umeščanja v kontekst managementa,
- razumevanje splošne strukture temeljne discipline ter povezanosti med njenimi pod disciplinami,
- uporaba znanja managementa v praksi pri snovanju strateških ciljev
- analiza in kritično vrednotenje stanja organizacije z uporabo ustreznega orodja in izbira strategij za doseg postavljenih ciljev organizacij ter uporaba znanja strateškega načrtovanja za oblikovanje poslovnih odločitev
- razumevanje načel upravljanja učinkovitosti in tveganj
- vzpostavljanje in vzdrževanje odnosov za delo v skupini ter ustvarjanje dialoga, obvladovanje in prepoznavanje čustev, upravljanje s konflikti in ravnanje z ljudmi in usmerjanje njihovih ustvarjalnih zmogljivosti,
- uporaba informacijsko-komunikacijske tehnologije v procesu optimizacije dela in poslovnih procesov,
- kritično vrednotenje vpliva tehnologije e-poslovanja na organizacijske spremembe,

- razumevanje interdisciplinarnosti področja ter pomen, namen in možnosti poslovne inteligence za poslovno odločanje, usposobljenost za njihov razvoj in uporabo v reševanju praktičnih problemov, interpretacijo in vrednotenje rezultatov
- oblikovanje storitvenega procesa in njegovo izvajanje s poudarkom na uporabnikovi izkušnji, skozi različne medije in ob upoštevanju strukture temeljne discipline
- uporaba osnovnih metod obravnave računovodskih kategorij za oblikovanje računovodskih informacij za potrebe poslovanja,
- samostojno načrtovanje, organiziranje in izvajanje finančne funkcije, nadzor nad izvajanjem finančne funkcije in njeno povezanost z ostalimi funkcijami, ter optimizacija virov financiranja z vidika stroškov, upravljanja in donosov,
- poznavanje in uporaba temeljnih pristopov upravljanja inovacij v managementu, kakor tudi poslovnih kontekstov, v katerih jih je moč uporabiti in pridobitev veščin kritičnega razmišljanja in sprejemanja odgovornih odločitev v razmerah negotovosti pri udejanjanju sprememb v organizacijah,
- analiza poslovanja in postavljanje ciljev delovanja neprofitne organizacije kot tudi vrednotenje dosežkov in doseganje ciljev neprofitne organizacije,
- kritično ocenjevanje tveganja v mednarodnem poslovanju in sposobnost soočanja z izzivi v mednarodnem poslovnem okolju, ki so posledica medkulturnih razlik ter uporaba različnih pogajalskih stilov vezanih na konkretno kulturno okolje...

SPLOŠNI PODATKI O ŠTUDIJSKEM PROGRAMU

Vrsta študijskega programa	visokošolski strokovni študijski program
Stopnja študijskega programa	prva
Trajanje študija	3 leta
Število KT po ECTS	180

Študijski program nima smeri in nima modulov.

POGOJI ZA DOKONČANJE ŠTUDIJA

Za dokončanje študija mora študent opraviti vse obveznosti po programu in uspešno opraviti praktično izobraževanje v obsegu 9 KT po ECTS ter izdelati in uspešno zagovarjati diplomsko delo ali uspešno opraviti en dodatni izbirni predmet. Tako bo zbral zahtevanih 180 kreditnih točk.

PREDMETNIK

Posamezen letnik obsega 60 KT po ECTS.

Predmeti 1. letnika

Poslovna angleščina¹, Temelji managementa, Poslovno pravo, Poslovna matematika s statistiko, Mikro in makro ekonomija, Poslovna informatika, Računovodstvo za managerje in Uvod v poslovne finance.

Predmeti 2. letnika

Ekonomika podjetja, Trženjsko upravljanje, Management storitev, Podjetništvo, Management inovacij, Management poslovnih procesov, Upravljanje zaposlenih, Izbirni predmet 1

Predmeti 3. letnika

Strateški management, Analiza poslovanja, Projektno vodenje, BI Analitika za managerje, Izbirni predmet 2, Izbirni predmet 3, Praktično izobraževanje, Diplomaska naloga ali dodatni izbirni predmet.

Izbirni predmeti

Organizacija poslovanja in kakovost, Poslovna angleščina 2, Poslovno komuniciranje, Veščine vodenja, Mednarodno poslovanje, e-poslovanje, Management neprofitnih organizacij, Management prodaje, Management znanja, Organizacijsko vedenje, Karierna orientacija.

OPIS PREDMETOV

Poslovna angleščina 1 (7 KT)

Ob uspešnem zaključku predmeta študenti razumejo postopke, dajo navodila in nasvete pri delu na svojem poslovnem področju; vodijo različne poslovne sestanke, pogovore in pogajanja v poslovni angleščini z upoštevanjem medkulturnih elementov, sprejemajo in odgovarjajo na poslovna sporočila po telefonu in drugih medijih; uporabljajo formalni jezik pri pisanju različnih poslovnih dokumentov, pripravljajo predstavitve primerne za globalno publiko, uporabljajo jezik stroke v mednarodnem in medkulturnem okolju, razumejo in analizirajo različna avtentična poslovna besedila, izražajo svoje poglede in argumente o določeni poslovni tematiki v poslovni angleščini in kritično spremljajo in reflektirajo aktualno poslovno dogajanje doma in v tujini.

Temelji mikro in makro ekonomije (8 KT)

Študentje pri predmetu razvijejo splošno in pregledno znanje o temeljih gospodarjenja v gospodarskem procesu, proizvodnji, delitvi, menjavi in potrošnji, razumejo in analizirajo ekonomske probleme družbe, posameznika, z blagovnim gospodarstvom, teorijo produkcije, vlogo države, razdelitvijo ustvarjenega dogodka ter ekonomskimi problemi sodobnih gospodarstev, razumejo in uporabljajo osnovne pojme mikro- in makroekonomije, uporabljajo ekonomsko teorijo pri reševanju poslovnih problemov, razlikujejo temeljne značilnosti ekonomije, diskutirajo in so ozaveščeni o etičnih vprašanjih na področju ekonomije in znajo uskladiti etična vprašanja z lastnimi pogledi.

Poslovna matematika s statistiko (7 KT)

Po zaključku predmeta bo študent spodoben opredeliti osnovne pojme s področja poslovnega računa in finančne matematike, pojasniti osnovne metode poslovnega računa, vrste in metode obračuna obresti ter njihove osnovne aplikacije v praksi, reševati probleme na področju poslovnega računa, preprostega in sestavljenega računa, uporabe računa z obrestmi, posojil in potrošniških kreditov, zaznavati učinke različnih vrst in metod obračunavanja obresti, povezati pridobljeno znanje in veščine s praktičnimi problemi v gospodarski praksi, za določeno statistično raziskovanje izvesti zbiranje in obdelavo podatkov in jih prikazati v tabelah in z grafikoni,

pripraviti poročilo z razlago rezultatov in grafičnim prikazom in razumeti temeljne pojme poslovne statistike, izkazati razumevanje tehnike statističnega razmišljanja in analize podatkov za odločanje v negotovosti, uporabiti statistične tehnike za nabore podatkov in pravilno interpretirati rezultate ter analizirati in uporabiti računalniško generirane statistične rezultate za reševanje problemov.

Poslovna informatika (8 KT)

Cilj predmeta je razumevanje pomena sodobnih trendov in disruptivnih tehnologij na učinkovito poslovanje organizacij, razumevanje strateškega razmišljanja o digitalni transformaciji, poznavanje vloge informacijskih sistemov in tehnologij na povečanje učinkovitosti organizacije, poznavanje ključne vloge avtomatizacije poslovanja in integracije informacijskih sistemov, razumevanje pomena med organizacijskega poslovanja in izmenjave informacij, poznavanje ključnih konceptov, modelov in trendov na področju med organizacijskega e-poslovanja, zavedanje pomena varovanja informacij, neprekinjenega poslovanja in poznavanje zakonodaje na področju poslovne informatike.

Poslovno pravo (7 KT)

Ta predmet študentom omogoča, da spoznajo bistvo slovenskega prava, pri čemer so poudarjena pravna področja, ki jih morajo poznati tudi ne-pravniki kot bodoči managerji. Predmet predstavi slovenski pravni sistem, različne vire prava in kako jih sami poiščemo, pravo EU in razmerje do nacionalnega prava. V nadaljevanju se bo v okviru predmeta proučuje različne vidike obligacijskega prava (sklepanje pogodb), varstva potrošnikov, korporacijskega prava (tipologija gospodarskih družb, ustanavljanje družbe, prenehanje družbe), delovnega prava (razmerja v gospodarski družbi, odškodninska odgovornost delodajalca, varstvo osebnih podatkov) in osnove pravosodnega sistema in alternativnega reševanje sporov.

Temelji managementa (8 KT)

Cilji predmeta so razviti teoretična in praktična znanja s področja procesa managementa – temeljnih managerskih funkcij managementa: planiranja, organiziranja, vodenja in kontroliranja v sodobni organizaciji ter znanja nadgraditi z aplikacijo na praktičnih primerih. Prek študije primerov, seminarjev, domačih nalog in dela v skupinah je cilj preučiti naloge managementa za doseganje visokih rezultatov, ki se odražajo v uresničevanju ciljev organizacije, z izrabo resursov na učinkovit in uspešen način. Temeljne kompetence, ki jih študent tekom izvedbe predmeta razvija, so: poznavanje in razumevanje procesov v organizaciji, uporaba in razvoj metod in tehnik za obvladovanje procesov ter izboljševanje kakovosti dela, sposobnost analize, sinteze ter fleksibilne uporabe znanja v praksi, sposobnost obvladovanja organizacijskih sprememb v organizaciji, usposobljenost za vodenje, organiziranje aktivnega dela ter usposabljanje zaposlenih, sposobnost interdisciplinarnega povezovanja znanj različnih predmetov ter sposobnost razumevanja in uporabe sodobnih teorij organizacije v praktičnem okolju.

Računovodstvo za managerje (7 KT)

Cilji predmeta so poznati in uporabljati osnovna računovodska načela ter osnove finančnega, stroškovnega in poslovnega računovodstva ter osnove računovodskih poročil za zunanje uporabnike (npr. izkaz poslovnega izida (IPI), izkaz denarnih tokov in bilanca stanja (BS)), analiziranje računovodskih kazalnikov in oblikovanje predlogov poslovnih odločitev in ukrepanja, razumevanje stroškovnega in poslovnega računovodstva kot sestavini poslovnega procesa, stroškov proizvodnje, storitev in drugih stroškov poslovnih aktivnosti, uporaba načrtovanja kot

sestavine računovodstva in razumevanje njegove vloge v procesu oblikovanja poslovnih odločitev in preizkušanje računovodstva za spremljanje aktivnosti in rezultatov ter kazalnikov.

Uvod v poslovne finance (8 KT)

Po uspešno zaključene predmetu študent razume vsebino poslovnih financ, njeno vlogo v poslovnem sistemu in potrebo po sodelovanju ostalimi poslovnimi funkcijami, razume in se zaveda vloge in odgovornosti finančnega managementa in zna sodelovati s poslovnim okoljem, zna ločiti odločitve glede lastniških in dolžniških naložb, ki so odvisne od upravljanja in donosa, zna optimizirati financiranje med lastniškimi in dolžniškimi viri, samostojno naredi izračune donosov ter stroškov lastnega ali dolžniškega financiranja, samostojno se zna odločiti glede izbire virov financiranja dolgov in terjatev, samostojna zna oceniti boniteto lastnega poslovanja in poslovnih partnerjev in predstaviti (ne)upravičenost investicije s stališča ekonomskih metod.

Ekonomika podjetja 8 (KT)

Temeljni cilji predmeta so poznavanje in razumevanje delovanja podjetja in drugih organizacij, obvladovanje temeljnih znanj in praktičnih pristopov k ekonomskemu in operativnemu delovanju podjetja, potrebnih za učinkovitost in uspešnost podjetja, usposobljenost za obvladovanje poslovnih procesov in poslovnega sistema, ter odziv na spremembe v okolju, obvladovanje temeljnih znanj in praktičnih pristopov gospodarjenja s prvinami poslovnega procesa, sposobnost analize, sinteze in uporabe znanja o stroških, oblikovanju prodajne cene, poslovnem načrtu v praksi in fleksibilna uporaba pridobljenega znanja v praksi (načela, pojmi in razmišljanja ekonomista pri gospodarjenju podjetja).

Trženjsko upravljanje (8 KT)

Temeljni cilji predmeta so: strukturiranje trženjskih konceptov, razumevanje trženjskih pojmov/sestavin, razumevanje trženjskega okolja z upoštevanjem mednarodne razsežnosti, razumevanje vedenja porabnikov, usposobljenost za prepoznavno tržno naravnane podjetja, ki stremi k izpolnjevanju pričakovanih porabnikov bolje od konkurentov, usposobljenost za povezovanje posameznih sestavin trženja v harmonično celoto, zmožnost spremljanja dogajanj v konkurenčnem mednarodnem okolju, zmožnost uspešne uporabe pridobljenega znanja pri reševanju konkretnih problemov ter zmožnost uspešnega sodelovanja v teamu.

Management storitev (7 KT)

Po uspešno končanem predmetu, študenti naštejejo in pojasnijo storitveni koncept in uspešnost podjetja; povežejo teorijo iz akademskih virov s primeri v praksi ter poročajo ustno in pisno o svojih ugotovitvah; spretno uporabljajo metode raziskovanja in analitična orodja; analizirajo konkretne primere in kritično razpravljajo o možnostih izkoriščanja priložnosti za vstop na trg storitev bolje od konkurentov; analizirajo različna vedenja kupcev in merijo njihovo zadovoljstvo, kakovost storitev in uspešnost podjetja; formulirajo probleme, ki omejujejo zadovoljstvo kupcev ter predlagajo rešitve, ki izboljšujejo kupčevo pozitivno izkušnjo s storitvijo; oblikujejo konceptualni okvir strategije storitev in jo znajo udejanjati ter izkazujejo pripravljenost komunicirati v skupini in individualno na srečanjih ter forumih.

Podjetništvo (7 KT)

Študent pri predmetu pridobi temeljno znanje o podjetništvu. Razume ustvarjalnost in inovativnost podjetnika in podjetniškega procesa. Sooči se s teorijo in prakso podjetništva. Razume vlogo podjetnika in pojave oblik podjetništva. Pridobi temeljno znanje o ustanovitvi,

delovanju in razvoju podjetja. Razume življenjske faze rasti podjetja in trajnostno podjetništvo. Razume pojem podjetniških priložnosti in je usposobljen za pripravo poslovnega načrta.

Management inovacij 8(KT)

Študentje ob zaključku predmeta poznajo in razumejo temeljne teorije inovacij, kritično vrednotijo poslovno okolje in tehnologije za razvoj konkurenčnih inovacij ter njihovo učinkovito uvedbo na trg, analizirajo priložnosti in tveganja v kontekstu razvoja konkurenčnih inovacij, razumejo vlogo organizacijskih sprememb, uporabljajo agilne metode upravljanja in strateško planiranje pri upravljanju inovacij, razlikujejo med poslovnimi modeli uveljavljenih in novih start up podjetij in razumejo pomen in vpliv digitalne transformacije poslovanja.

Management poslovnih procesov (7 KT)

Temeljni cilji predmeta so poznavanje, razumevanje in obvladovanje temeljnih znanj za upravljanje poslovnih procesov, poznavanje in razumevanje pomena procesno usmerjene organizacije, obvladovanje temeljnih znanj o konceptih poslovnih procesov in sposobnost zasnovane procesne organizacije, poznavanje pristopov, modelov za kakovostno obvladovanje poslovnih procesov in simulacijo poslovnih procesov, sposobnost analize in načrtovanja poslovnih procesov, obvladovanje temeljnih znanj o tehnologijah za upravljanje poslovnih procesov /arhitekturah delovnega toka, sposobnost razumevanja avtomatizacije in informatizacije poslovnih procesov, usposobljenost za nadzor nad poslovnimi procesi, obvladovanje temeljnih znanj o varnosti informatiziranih poslovnih procesov ter sposobnost analize, sinteze ter fleksibilne uporabe sodobnih pristopov za prenavo poslovnih procesov.

Upravljanje zaposlenih (8 KT)

Temeljni cilji predmeta so študente usposobiti za razumevanje strateške vloge zaposlenih in pomena ter povezave učinkovitega upravljanja le-teh za uspešnost posameznikov in organizacij; poznavanje izzivov učinkovitega skupinskega dela ter obvladovanje poti za vzdržno in uspešno doseganje in preseganje zastavljenih rezultatov in razviti sposobnost kreativne uporabe lastnega znanja in mobilizacije znanja zaposlenih v poslovnem okolju; avtonomnost pri odločanju in sprejemanje odgovornosti za sprejete odločitve; zavezanost profesionalni etiki; sprejemanje razvoja zaposlenih kot temeljne kompetence vsakega menedžerja; sposobnost prepoznavanja in reševanja konkretnih delovnih problemov s področja upravljanja zaposlenih; jasno in ciljno komuniciranje v običajnih in stresnih razmerah in poznavanje in razumevanje teoretičnih osnov in principov svetovalnega dela na področju upravljanja zaposlenih.

Strateški management (8 KT)

Študentje pri tem predmetu spoznajo sistem in koncept strateškega managementa, njegovo uporabo in izpeljavo. Razumejo v okolju Evropske unije pomen strateškega managementa za obstoj in konkurenčni razvoj, odnos med strateškim managementom in upravljanjem, pomen vzdržne rasti in družbene odgovornosti. Razumejo pomembne vsebine in tveganja ter spozna namen različnih in sistemskih vrst nadzora (revizije, evalvacije, monitoring). Osvojijo znanje kako pristopiti k reševanju problemov in izzivov vzdržnega razvoja v kontekstu strateškega managementa. Uporabljajo domače in tuje vire, zakonodajo in se usposobijo pridobljeno znanje povezovati z aktualnimi problemi iz prakse. Razumejo pomen analiziranja kot razstavljanja informacij v sestavne dele in sinteze kot združevanja delov za poglobljeno strokovno dela in se usposobijo za raziskovalno delo na področju strateškega managementa. Obravnavajo različne praktične primere, razumejo in znajo pridobljeno znanje uporabljati v praksi.

Analiza poslovanja (8 KT)

Temeljni cilji predmeta so pridobiti znanja, ki so potrebna za celovito analizo poslovanja podjetij in drugih organizacij ter jih povezati s predhodno pridobljenimi znanji pri temeljnih funkcijskih in metodoloških predmetih. Spoznati pomen logičnega razmišljanja in analitičnega pristopa za potrebe poslovne analize in razviti občutek za uporabo ustreznih analitičnih pristopov in orodij za konkretno analizo poslovanja, usvojiti uporabo teoretičnih znanj v konkretnih poslovnih primerih, usposobiti se za ugotavljanje problemskih stanj v organizacijah ter za oblikovanje in sprejemanje ustreznih ukrepov za izboljšanje poslovanja in izdelati celovito oceno stanja v posameznih delih organizacije in v organizaciji kot celoti s pomočjo primerjav v času, prostoru in dejanskih poslovnih dosežkov z načrtovanimi ter razviti veščino priprave analitičnih poročil prilagojenih glede na namen in potrebe posameznih uporabnikov.

Projektno vodenje (7 KT)

Ob zaključku predmeta študenti znajo določiti, kaj je projekt po šestih vektorjih in opisati dimenzije projekta in določiti deležnike ter opisati komunikacijo z njimi. Izbrati in prilagoditi bodo znali projektno okolje ter ločiti in določiti mehka in trda znanja, ki jih potrebuje projekt vodja in njihovo aplikacijo. Študenti bodo razumeli proces in pomen planiranja ter za določeno obliko projekta izbrati primerno organizacijsko shemo, nadzirati projekt in komunicirati z deležniki. Študenti znajo strukturirati projekt, izdelati mrežni diagram projekta identificirati aktivnosti projekta: ceniti trajanje aktivnosti, določiti nosilce aktivnosti, določiti rezultate aktivnosti, povezati aktivnosti v mrež in določiti kritično pot. Študenti bodo razumeli potrebo pa komuniciranju znotraj projekta in bodo znali narediti zasnovo projektne spletne strani. Razumeli bodo pomen zaključne faze projekta in znali pripraviti zaključni sestanek, pripraviti zaključno poročilo ter načrtovati zaključne aktivnosti projekta.

BI Analitika za managerje (7 KT)

Ob zaključku predmeta študentje razumejo interdisciplinarnost področja ter pomen, namen in možnosti poslovne inteligence za poslovno odločanje, usposobljeni so za njihov razvoj in uporabo v reševanju praktičnih problemov, ter za interpretacijo in vrednotenje njihovih rezultatov. Razumejo, kako morajo biti podatki strukturirani, da so uporabni za analizo, poznajo orodja za analizo podatkov in znajo izbrati najprimernejše orodje za vizualizacijo in znajo obdelati in vizualizirati podatke.

Poslovna angleščina 2 (7 KT)

Cilj predmeta je nadgraditi in poglobiti poznavanje terminologije, ki se navezuje na različna področja poslovanja in managementa; poznavanje in razumevanje procesov v poslovnem okolju organizacije in sposobnost za njihovo analizo, sintezo in predvidevanje rešitev ter njihovih posledic; zmožnost vzpostavljanja in vzdrževanja partnerskega odnosa s sodelavci, z delodajalcem in drugimi uporabniki oz. skupinami (lokalna skupnost, svetovalne službe, gospodarstvo ipd.) ter zmožnost strpnega dialoga; razviti samozavest, dvigniti motivacijo za sporazumevanje v ciljnem jeziku in mu pomagati oblikovati lastno stališče kot pogoj uspešne komunikacije; obvladovanje temeljnih znanj in praktičnih pristopov, potrebnih za učinkovito in uspešno obvladovanje sistema vodenja organizacije s poudarkom na vodenju z zgledom in poslovnem komuniciranju; komuniciranje s strokovnjaki z različnih področij gospodarskega in družbenega življenja; razviti zmožnost prenašanja naučenega v nove celote, razmišljanja o jeziku, analiziranja, primerjanja in sinteze jezikovnih in kulturnih pojavov; razviti jezikovno zmožnost, tj.

zmožnost tvoriti in razumeti pravilne in smiselne povedi upošteva jezikovna pravila ciljnega jezika glede na običajno semantično rabo.

Management neprofitnih organizacij (7 KT)

Ob zaključku predmeta študent razlikuje med managementom profitnih in neprofitnih organizacij, pozna različne vrste neprofitnih organizacij, vrednoti poslovne rezultate in merjenje učinka v neprofitnih organizacijah, analizira in ovrednoti vlogo managementa neprofitnih organizacij, uporablja kognitivne sposobnosti in ustrezno komunikacijo med deležniki neprofitnih organizacij, prepozna vlogo in pomen povezovanja neprofitnih organizacij, analizira poslovanje in postavlja cilje delovanja neprofitne organizacije, zna razčlenjevati posamezne dele in funkcije neprofitnih organizacij in jih povezovati ter usmerjati v skladu s poslanstvom neprofitnih organizacij, vrednoti dosežke in dosega cilje neprofitne organizacije ter vrednoti dosežke marketinga neprofitne organizacije.

Organizacija poslovanja in kakovost (7 KT)

Temeljni študijski rezultat predmeta je znanje / razumevanje namena, ciljev in pričakovanih učinkov uvedbe različnih oblik organizacije ter pristopov managementa kakovosti njej v podporo; pomembnih dejavnikov za izbor primerne oblike organiziranosti in učinkovito uvedbo organizacije; povezovanje teorije s prakso in prepoznavanje obravnavanih pojmov in pojavov v aktualni praksi; razumevanje dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost in učinkovitost uvajanja organizacijskih sprememb ter razumevanje vloge nekaterih pristopov managementa kakovosti pri tem; aktivno in kritično spremljanje in odzivanje na aktualno dogajanje na področju organizacije poslovanja in podpore s pristopi managementa kakovosti; v povezavi z drugimi predmeti: poznavanje, razumevanje in odzivanje na kompleksnost strokovnih in družbenih nalog zaposlenih pri organizaciji in izboljševanju učinkovitosti poslovanja s pristopi managementa kakovosti ter poznavanje in razumevanje umeščenosti organizacije poslovanja in managementa kakovosti v širšem družbenem prostoru.

Management znanja (7 KT)

Po zaključenem predmetu študentje razumejo interdisciplinarnost področja ter pomen, namen in možnosti ravnanja z znanjem. Pojasnijo pomen razvoja človeških virov in organizacijskega učenja za strokovni razvoj posameznika in razvoj organizacije. Primerjajo različne modele ravnanja z znanjem, kakor tudi tehnologije in orodja, ki vzpodbujajo organizacijsko učenje in ravnanje z znanjem ter obravnavajo družbene učinke stalnega učenja. Pojasnijo pomen zajema znanja, prenosa znanja in s tem povezanih procesov v organizaciji.

Veščine vodenja (7 KT)

Temeljni cilj predmeta je postaviti temelje za kakovostno vodenje sebe in svojih sodelavcev s poznavanjem različnih vodstvenih stilov in zavedanja o pomenu čustvene inteligence na delovnem mestu. Kompetence, ki jih študent razvija pri predmetu: sprejemanje raznolikosti, komunikacijske sposobnosti, čustvene spretnosti, osebnostne spretnosti, sposobnost spremeniti odnos do sebe in drugih s pomočjo ravnanja s čustvi, občutljivost za ljudi, usmerjanje razmerji med njimi ter razvoj komunikacijskih sposobnosti in spretnosti v delovnem okolju.

Elektronsko poslovanje (7 KT)

Po uspešno zaključenem predmetu študent pozna ključne koncepte, modele in trende na področju e-poslovanja, zna uporabljati tehnologije in infrastrukturo, ki omogoča e-poslovanje, pozna načela

metodologij uvajanja e-poslovanja, razume osnove računalniškega izmenjavanja podatkov, pozna modele med-organizacijskih informacijskih sistemov, pozna značilnosti praktičnih problemov v zvezi s proučevanjem in uvajanjem e-poslovanja, kritično vrednoti vpliv tehnologije e-poslovanja na organizacijske spremembe ob upoštevanju pravne in varnostne vidike e-poslovanja in uporablja ključne standarde in zakonodajo na področju e-poslovanja. Študent je sposoben samostojno širiti in poglobljati svoje znanje s študijem literature na področju ter s tem postane samostojen pri delu na področju e-poslovanja.

Management prodaje (7 KT)

Predmet bo študentom omogočil razumevanje pomena prodajnih procesov v družbi, razumevanje pomena prodajnih procesov v okviru trženja, razumevanje različnih tipov prodajanja in vlog prodajalcev. Študenti bodo znali uporabljati osnovne koncepte, procese in metode managementa prodaje v okviru menjalnih procesov katerihkoli izdelkov, na katerihkoli trgih in uspešno nastopati v različnih stopnjah prodajnega procesa.

Mednarodno poslovanje (7 KT)

Ob zaključku predmeta študent pozna kulturne različnosti v mednarodnem okolju, uporablja različne vire informacij za kritično sprejemanje poslovnih odločitev, analizira in interpretira podatke, kritično ocenjuje tveganja v mednarodnem poslovanju, zna izbrati ustrezno obliko financiranja mednarodnega posla, uporablja Incoterms klavzule, razlikuje med različnimi pogajalskimi stili in se je sposoben soočati z izzivi v mednarodnem poslovnem okolju, ki so posledica medkulturnih razlik.

Poslovno komuniciranje (7 KT)

Ob zaključku predmeta študenti poznajo različne oblike komuniciranja v poslovnem svetu in z različnimi javnostmi. Z vajo pridobijo prakso in samozavest pri komuniciranju. Znajo praktično uporabljati najpomembnejše tehnike sporočanja na konkretnih primerih iz bodoče prakse. Dobijo sposobnost kritične presoje uporabnosti metod in tehnik sporočanja v različnih realnih življenjskih situacijah. Študentje so usposobljeni za pisno in govorno sporazumevanje v knjižnem jeziku, obvladajo različne vrste pisne komunikacije. Zavedajo se pomena internega komuniciranja in so usposobljeni za sodelovanje s strokovnjaki sodelavci. Pri komuniciranju upoštevajo medkulturne razlike in poslovni bonton.

Organizacijsko vedenje (7 KT)

Po uspešno zaključenem predmetu, študenti razumejo organizacijske procese ter vlogo posameznika (njegovih individualnih lastnosti) in skupin v teh procesih; razvijejo celovit pogled na povezanost in prepletenost različnih dejavnikov in procesov organizacijskega vedenja; analizirajo pomen dejavnikov organizacijskega vedenja, načel in metod, ki so pomembni za uspešno delovanje in razvoj organizacij; pridobijo sposobnost prenosa teoretičnih spoznanj na reševanje praktičnih primerov in pripravo strategij odzivanja ter razvijejo zmožnost kritičnega odnosa do teoretskih izhodišč, njihove medsebojne prepletenosti.

Karierna orientacija (7 KT)

Po uspešno zaključenem predmetu, študenti - razumejo pomen kariernega razvijanja v sodobni informacijski, medkulturni družbi; analizirajo potrebe po obnavljanju znanj, veščin in spretnosti z namenom pridobivanja čim višje stopnje zaposljivosti; ovrednotijo izbrane probleme in prakse v

kontekstu lastnega kariernega razvoja glede na dane kriterije; reflektirajo in kritično ovrednotijo različne možnosti ustreznega ravnanja z ljudmi v delovnem okolju; uporabijo metodologijo za oblikovanje kariernega načrta in znajo pripraviti lastni načrt kariernega razvoja; oblikujejo portfolio osebnega kariernega razvoja v kontekstu izbrane poklicne poti; razvijajo zmožnost sodelovalnega učenja in timskega dela; izkazujejo zmožnost samoregulacije, prevzemanja odgovornosti za osebni razvoj in profesionalni razvoj in uporabljajo (samo)evalvacijo kot pristop k (samo)refleksiji in izpopolnjevanju lastnega dela ter povečanju kakovosti storitev v delovnem okolju.

MANAGEMENT IN INFORMATIKA

Z magistrskim študijem managementa in informatike študent pridobi veščine vodenja in spozna napredne tehnologije, kar je pogoj, da postane vodilni kader na področju tehnoloških rešitev.

Študij je zasnovan posebej za tiste z izkušnjami na področju poslovanja in/ali informacijske tehnologije. Razlike v predznanju se uravnajo s prvim predmetom, kjer študent izbere področje (informatika ali poslovne vede), kjer ima slabše predznanje iz predhodnega izobraževanja.

Program se osredotoča na učinkovito uporabo tehnologije za doseganje strateških ciljev v različnih pravnih in institucionalnih okoljih, vključno s podjetji, neprofitnimi ustanovami, nevladnimi ustanovami in v javni upravi. Študij je usmerjen v integracijo načel vodenja in upravljanja in v perspektivne tehnologije.

Program izkazuje upoštevanje sodobnih potreb po kadrih z naprednimi znanji s področja strateškega managementa, strateškega načrtovanja, strateškega trženja, projektnega vodenja, upravljanja inovacij, poslovnih procesov, managementa kakovosti, poslovne inteligence, poslovne dinamike in inteligentnih sistemov, e-poslovanja in informacijske varnosti in omogoča diplomantom pridobiti številne kompetence za zaposlitev na ključnih delovnih mestih.

Diplomanti programa so primerno usposobljeni tako s področja vodenja in upravljanja kot informatike.

SPLOŠNI PODATKI O ŠTUDIJSKEM PROGRAMU

Vrsta študijskega programa	visokošolski strokovni študijski program
Stopnja študijskega programa	druga
Trajanje študija	2 leti
Število KT po ECTS	120

Študijski program je interdisciplinaren, nima smeri in nima modulov.

POGOJI ZA DOKONČANJE ŠTUDIJA

Za dokončanje študija mora študent opraviti vse obveznosti po programu ter izdelati in uspešno zagovarjati magistrsko delo. Tako bo zbral zahtevanih 120 kreditnih točk.

PREDMETNIK

Program je zasnovan interdisciplinarno, s poudarkom na informatiki, poslovnih vedah (management, trženje) družbenih vedah (poslovno pravo), povezano z uporabo na področju elektronskega poslovanja in uporabe informacijskih tehnologij (IKT).

Predmeti 1. letnika

Poslovna informatika ali Izbrane teme iz analize ekonomike poslovanja, Strateško trženje, Strateški management, Management poslovnih procesov, Informatika v poslovnih financah, Metode raziskovalnega dela, Management odločitvenih procesov, Modeliranje, simulacija in optimizacija.

Predmeti 2. letnika

eStoritve, Poslovna inteligenca, Izbirni predmet 1, Raziskovalni projekt, Izbirni predmet 2, Izbirni predmet 3, Izbirni predmet 4, Magistrska naloga.

Izbirni predmeti

Trženje storitev, Management kakovosti, Poslovno pravo, Upravljanje inovacij, Strateški projektni management, Poslovna dinamika, Varno e-poslovanje, Tehnologije e-učenja.

Delež izbirnih vsebin

1. letnik: 0 % 2. Letnik: 40 %

OPIS PREDMETOV

Poslovna informatika (7 KT)

Cilj predmeta je izenačenje predznanja in podajanje vsebin za delo na področju poslovne informatike. Študenti spoznajo vlogo poslovne informatike, informacijskih sistemov, informacijske tehnologije in računalniških omrežij. Pri predmetu se seznanijo s pojmom relacijskih podatkovnih baz.

Izbrane teme iz analize ekonomike poslovanja (7 KT)

Študenti pri predmetu usvojijo osnovne pojme temeljnih ekonomskih kategorij, konceptov, načel in pravil, povezanih z delovanjem podjetja ter se naučijo uporabljati metode amortiziranja, kalkuliranja stroškov in prodajnih cen, presojanja poslovne uspešnosti podjetij in ekonomske upravičenosti naložb pri reševanju poslovnih problemov ob hkratnem prepoznavanju gospodarskih posledic poslovnih odločitev. Študenti razvijejo sposobnost samostojnega oblikovanja in uporabe merodajnih računovodskih informacij za določene vrste poslovnih odločitev. Razvijejo sposobnost interpretacije dobljene rešitve na področju poslovnih financ in splošnega managementa.

Strateško trženje (7 KT)

Cilj predmeta je razumeti ključne vidike strateškega trženja in spoznati pomen trženjske strategije, ki temelji na vrednosti za uporabnika ter pridobiti izkušnje v oblikovanju trženjskih strategij za podjetja,

ki delujejo v dinamičnem globalnem okolju. Pri predmetu bodo na praktičnih primerih prikazani pristopi in orodja za učinkovito implementacijo strateškega trženja v podjetje.

Strateški management (8 KT)

Študentje pri predmetu spoznajo sistem in koncept strateškega managementa, njegovo uporabo in izpeljavo. Razumejo v okolju Evropske unije pomen strateškega managementa za obstoj in konkurenčni razvoj, odnos med strateškim managementom in upravljanjem, pomen vzdržne rasti in družbene odgovornosti. Razumejo pomembne vsebine in tveganja ter spozna namen različnih in sistemskih vrst nadzora (revizije, evalvacije, monitoring). Osvojijo tudi znanje o strateškem managementu neprofitnih organizacij.

Management poslovnih procesov (8 KT)

Študent bo pri predmetu pridobil teoretično znanje in praktične veščine s področja managementa poslovnih procesov, ki jih bo lahko uporabil pri analiziranju položaja v podjetju in pri aktivnem uveljavljanju sprememb v njem, uvedbe, preнове poslovnih procesov in priložnosti za izboljšave. S pridobljenim znanjem bo študent zmožen strokovno utemeljiti in dokazati, s katerimi ukrepi lahko določeno podjetje dosega višjo stroškovno učinkovitost.

Informatika v poslovnih finančah (7 KT)

Študentje po končanem predmetu razumejo interdisciplinarnost področja ter pomen, namen in možnosti uporabe računalništva in informatike v poslovnih finančah in poslovni matematiki. Razumejo metode in znajo uporabljati računalniška orodja za obračun obresti, finančnih naložb (varčevanje, krediti, rente, vrednostni papirji), vrednotenja finančnih naložb. Poznajo tudi osnovna orodja za analizo poslovnih podatkov in podporo odločanju.

Metode raziskovalnega dela (7 KT)

Po končanem predmetu študenti znajo prepoznati in opredeliti raziskovalni problem ter načrtovati ustrezen raziskovalni pristop za rešitev problema; konkretizirati raziskovalni problem v kontekstu postavljanja ustreznih ciljev in hipotez; poznajo različne načine vzorčenja in razumejo prednosti in omejitve različnih vzorcev; znajo testirati hipoteze s pomočjo statističnega programa in interpretirati rezultate statističnega preverjanja hipotez in se ustrezno opredeliti glede potrditve/zavrnitve postavljenih hipotez ter pregledno prikazati dobljene rezultate in jih korektno interpretirati. Študenti razvijajo problemsko naravnano in analitično razmišljanje.

Management odločitvenih procesov (8 KT)

Predvideni študijski rezultati predmeta so znanje in razumevanje osnovnih pojmov iz teorije odločanja, razumeti odločitveni proces in odločitveni problem, razviti sposobnost systemskega pristopa k odločanju in sposobnost samostojno razčleniti odločitveni problem in zbrati ustrezne informacije za njegovo reševanje ob spoznavanju nekaterih metod za reševanje odločitvenih problemov. Študenti spoznajo nekatere metode modeliranja odločitvenega procesa in njihovo uporaba v poslovni praksi,

ter zanjo oceniti vrste in kakovost odločitev, spoznajo metode in tehnike umetne inteligence ter njihovo uporabo v praksi.

Modeliranje, simulacija in optimizacija (8 KT)

Namen predmeta je prikazati vlogo modeliranja in simulacije na področju managementa. Seznaniti študente z metodami in tehnikami modeliranja, in njihov splošen zapis kot računalniški simulator. Pokazati področje njihove uporabe, koristnosti in pasti pri podpori poslovnim odločitvam. Validacija modela in interpretacija rezultatov.

eStoritve (8 KT)

Študent se bodo v okviru predmeta usposobil, da proučuje, analizira in načrtuje priložnosti za pospešeno uvajanje e-storitev. Seznanjen bo s priložnostmi izrabljanja živih laboratorijev kot zamisli in organizacijskega mehanizma in bo pridobil izkušnje izzivov čezmejnega e-sodelovanja. Namen predmeta je z usmerjenimi poskusnimi rešitvami pridobiti praktično uporabne rezultate za ustvarjanje dodatnih in novih poslov z veliko stopnjo dodane vrednosti.

Poslovna inteligenca (8 KT)

Osnovni cilj predmeta je razumeti mesto in vlogo poslovne inteligence v sodobnih informacijskih rešitvah. Po zaključku predmeta znajo študenti uporabiti tehnologije poslovne inteligence pri snovanju in razvoju informacijskih sistemov.

Raziskovalni projekt (8 KT)

Študentje se v okviru raziskovalnega projekta naučijo pripraviti načrt manjše empirične raziskave in izpeljati raziskovalni projekt in interpretirati dobljene rezultate, pripraviti raziskovalne rezultate v obliki, ki omogoča razumevanje in preverjanje rezultatov raziskave, in so sprejemljivi za objave v relevantnih publikacijah, pripraviti znanstveno raziskovalni članek za objavo v izbrani publikaciji in recenzirati članke drugih avtorjev.

Trženje storitev (6 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju nujnosti in zakonitosti menjalnih procesov, trženja in tržne naravnosti za storitvene organizacije. Študenti po končanem predmetu znajo uporabljati trženjske koncepte, procese in metode trženja in trženjske instrumente na individualni in organizacijski ravni v okviru menjalnih procesov storitev; znajo analizirati in diagnosticirati, načrtovati, uresničevati ter nadzirati odločitve strateškega in taktično-operativnega pomena na področju trženja storitev.

Management kakovosti (6 KT)

Predvideni študijski rezultati predmeta so poznati namen, cilje in pričakovane učinke uvedbe sistemov managementa kakovosti, spoznati pomembne dejavnike za učinkovito uvedbo sistema managementa kakovosti v organizacijo ter poznavanje in razumevanje vloge in pomena kakovosti proizvodov in storitev v poslovnih odnosih. Študent je po končanem predmetu usposobljen za aktivno in kritično spremljanje in odzivanje na aktualno dogajanje na področju menedžmenta kakovosti in poslovne

odličnosti, ter pozna in razume umeščeno menedžmenta kakovosti v širšem družbenem prostoru, še posebej na področju poslovne informatike.

Poslovno pravo (6 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju pomena korektnega udejanjanja ciljnosti gospodarskih subjektov v okvirih izvajanja pravnih poslov ob upoštevanju temeljnih načel poslovanja, zlasti načela vestnosti in poštenja. Študentje v okviru predmeta pridobijo strokovne podlage za razumevanje ratia legis veljavnih predpisov s področja poslovnega prava, kar jim bo omogočalo korektno odzivnost na probleme v zvezi s subjekti, s katerimi bodo stopali v poslovna razmerja.

Upravljanje inovacij (6 KT)

Študentje spoznajo temeljne teorije inovacij, ki omogočajo kritično ovrednotenje poslovnega okolja in tehnologij za razvoj konkurenčnih inovacij in njihovo učinkovito uvedbo na trg. Pri tem prepoznajo priložnosti in tveganja in razumejo vlogo organizacijskih sprememb. Pri upravljanju inovacij znajo uporabiti agilne metode upravljanja in strateško planiranje. Razločijo med poslovnimi modeli uveljavljenih in novih start up podjetij.

Strateški projektni management (6 KT)

Študenti po končanem predmetu razumejo v okolju Evropske unije pomen strateškega projektnega managementa za obstoj in konkurenčni razvoj podjetja, nevladnih organizacij in javnega sektorja ter pomembne vsebine in tveganja in namen različnih projektov. Osvojijo znanje o strateškem projektnem managementu in spoznajo primere dobre prakse., kar vodi v končni rezultat, ki je priprava kakovostnega projekta iz prakse. Študenti obravnavajo različne teoretične koncepte, metodološke pristope in praktične primere, razumejo in znajo pridobljeno znanje uporabljati v praksi, kjer se bodo lahko z dodatno pridobljenimi izkušnjami razvili v strokovnjake strateškega projektnega managementa.

Poslovna dinamika (6 KT)

Študenti bodo pri predmetu poglobili znanje iz systemske dinamike pri testiranju poslovne politike, zlasti pri predpostavki o obnašanju sistemov pri določenih strukturah in vrednostih parametrov. Poblíž se bodo seznanili z uporabo systemske dinamike pri modeliranju poslovnih procesov in vplivu zakasnitve v povratni zanki na obnašanje sistema. Na ta način bodo osvojili metodo testiranja dinamične hipoteze pri načrtovanju poslovne politike. Študenti bodo obvladali osnovne koncepte systemske dinamike, metode, tehnike in orodij za reševanje problemov.

Varno e-poslovanje (6 KT)

Po zaključku predmeta študent razume izzive pri načrtovanju, izgradnji in vodenju sistemov za varno e-poslovanje, saj pozna ključne koncepte, modele in trende na področju e-poslovanja ter tehnologije in infrastrukturo, ki omogoča e-poslovanje, razume nevarnosti ter koncepte in tehnologije za zagotavljanje varnega e-poslovanja ter da varno e-poslovanje terja celostno obravnavo, vključujoč tehnološke, organizacijske, poslovne ter tudi širše etične, družbene in politične vidike.

Tehnologije e-učenja (6 KT)

Po uspešnem zaključku predmeta bo študent sposoben razumeti in uporabljati najbolj priljubljena komercialna in brezplačna orodja in sisteme za kreiranje različnih rešitev e-izobraževanja in e-učenja, določiti paleto storitev, potrebnih za e-izobraževanje in pripraviti kriterije za izbor najprimernejših produktov in učinkovito upravljati z e-učnim procesom, vsebinami, tečaji in uporabniki.

Magistrska naloga (12 KT)

Magistrsko delo je pisni izdelek študenta, ki je napisano po pravilih za pisanje strokovnih ali znanstveno raziskovalnih poročil. V njem študent prikaže sposobnost systemskega pristopa in problemsko obravnavane teme magistrskega dela. Študent pokaže sposobnost interdisciplinarnega pristopa obravnavanja poslovnega problema z uporabo znanj in veščin s področja managementa in informatike. Prikaže sposobnost celovitega razvojnega urejanja proučevane problematike.

MARKETING MANAGEMENT

Namen in posebna uporabnost magistrskega programa Marketing management izhaja iz kombinacije znanj s področja splošnega managementa, ter naprednih znanj s področja managementa trženja. V povezavi teh znanj, ki omogočajo hkratno napredno znanje in razumevanje poslovnih in organizacijskih struktur ter procesov in razvito sposobnost uporabe trženjske miselnosti na drugi strani, vidimo eno od ključnih poti k razvoju in dvigu konkurenčnosti ne le posameznega podjetja, temveč celotnega gospodarstva in družbenega okolja. Zato je pomemben široko usmerjen in dovolj prilagodljiv profil vodstvenega kadra, ki se lahko aktivno vključuje v organizacijske, družbene in tudi tehnološke spremembe ter se nanje ne le ustvarjalno odziva, temveč spremembe zaradi možnosti izboljšane načina poslovanja in doseganja večje poslovne uspešnosti, tudi povzroča.

Diplomant programa druge bolonjske stopnje Marketing management bo sposoben neposredno uporabiti pridobljena znanja pri reševanju konkretnih zahtevnih poslovnih dilem in bo usposobljen za ustrezno soočanje z razvojnimi izzivi organizacije in jih bo sposoben reševati na inovativen način. V današnjem in pričakovanem prihodnjem delovnem in širšem družbenem okolju velja, da se posamezniki in skupine soočajo s kompleksnimi problemi, pri katerih standardizirano znanje in pristopi ne zadoščajo. Zaradi tega se predvsem od vodstvenega kadra zahteva širina znanja ter timsko delo, predvsem pa ustvarjalnost, fleksibilnost in zmožnost za ustrezno soočanje z organizacijskim in drugimi poslovnimi izzivi ki zahtevajo poznavanje sodobnih trženjskih konceptov.

Magistrski študij Marketing management je zato namenjen usposabljanju za zgoraj navedene izzive s kombinacijo znanj splošnega managementa in managementa trženja. Struktura študijskega programa zagotavlja, da bodo študentje pridobili kompetence za napredna poslovna znanja (digitalno trženje, strateško upravljanje, upravljanje inovacij, strateško trženje, trženjska analitika itd.) za reševanje konkretnih problemov iz poslovne prakse (upravljanje blagovnih znamk, ustvarjanje vrednosti za vse deležnike, uporaba poslovne analitike pri odločanju, itd.). prav tako pa tudi kompetence za znanstveno raziskovalno delo. Program je dostopen diplomantom visokošolskih študijskih programov, ki želijo pridobiti dodatna znanja s področja splošnega managementa in strateškega trženja. V okviru tega programa je še poseben poudarek dan na dodatna, predvsem napredna znanja na področju trženja (digitalno trženje, nevromarketing, trženjske metrike in analitika) ter znanja s področja strateškega

managementa, upravljanja in vodenja projektov ter poslovnih modelov za doseganje poslovne odličnosti in doseganje trajnih konkurenčnih prednosti, kjer se tudi s smotrno zasnovanim naborom izbirnih predmetov omogoča bodisi dodatna širina z navezavo na različna poslovna področja, bodisi izbira bolj specifičnih predmetnih področij.

SPLOŠNI PODATKI O ŠTUDIJSKEM PROGRAMU

Vrsta študijskega programa	visokošolski strokovni študijski program
Stopnja študijskega programa	druga
Trajanje študija	2 leti
Število KT po ECTS	120

Študijski program je interdisciplinaren, nima smeri in nima modulov.

POGOJI ZA DOKONČANJE ŠTUDIJA

Za dokončanje študija mora študent opraviti vse obveznosti po programu ter izdelati in uspešno zagovarjati magistrsko delo. Tako bo zbral zahtevanih 120 kreditnih točk.

PREDMETNIK

Program je zasnovan interdisciplinarno, s poudarkom na trženju in splošnem managementu.

Predmeti 1. letnika

Analiza poslovanja in odločanje, Finance in računovodstvo za tržnike, Vedenje porabnikov, Strateško trženje, Trženje storitev, Razvoj novih izdelkov in upravljanje blagovnih znamk, Strateški management in Metode raziskovalnega dela.

Predmeti 2. letnika

Integrirano tržno komuniciranje, Digitalno trženje, Raziskovalni projekt, 4 izbirni predmeti in magistrska naloga.

Izbirni predmeti

Strateški projektni management, Management kakovosti, Upravljanje inovacij, Napredne metode trženjskega raziskovanja, Management prodaje, Metrike v trženju in merjenje uspešnosti, Mednarodno trženje, Kompetence za upravljanje, Medorganizacijsko trženje, Cenovne strategije in ustvarjanje vrednosti, Tržne poti, Trženje v srednjih in malih podjetjih in Organizacijsko vedenje in korporativne strategije.

Delež izbirnih vsebin

2. letnik: 0 % 2. Letnik: 40 %

OPIS PREDMETOV

Analiza poslovanja in odločanje (8 KT)

Predmet uvaja študente v različne vrste informacij, zbranih s strani poslovnih analitikov in jih uči kako te informacije obdelati, za sprejemanje učinkovitih poslovnih odločitev. Predmet obravnava širok spekter strateških in operativnih poslovnih problemov in odločitev, s področij, kot so finančno upravljanje, trženje, upravljanja s človeškimi viri, upravljanje dobavne verige in mednarodno poslovanje. Predmet raziskuje, kako organizacije zbirajo in ustvarjajo več oblik informacij, in kako se te podatke analizira in pretvori v uporabno znanje preko individualne presoje in organizacijskih učnih procesov. Pri uporabi empiričnih in analitičnih pristopov v praktičnih situacijah, bodo študentje razvili vpogled tako v naravo poslovnih problemov, kot tudi metode, ki se uporabljajo za ugotavljanje in ocenjevanje alternativnih rešitev.

Finance in računovodstvo za tržnike (7 KT)

Namen predmeta je spoznati vlogo finančnih informacij, poslovnega računovodstva in sistemov za merjenje uspešnosti za podporo managerjem v njihovih poslovnih odločitvah in pri njihovih vsakodnevnih aktivnostih, da lahko svoje naloge učinkovito opravljajo v smeri pospeševanja uspeha podjetja/organizacije.

Vedenje porabnikov (8 KT)

Po uspešno zaključenem študiju tega predmeta bo študent razlikoval med različnimi modeli vedenja porabnikov in motivi za to vedenje, tipologije, ki jih uporabljajo raziskovalci pri klasifikaciji porabnikov, vpliv medkulturnih vidikov pri odnosu med ponudniki izdelkov in storitev ter znal uporabiti različne modele vedenja porabnika za učinkovito in uspešno izvedbo trženjskih aktivnosti.

Strateško trženje (7 KT)

Cilj predmeta je razumeti ključne vidike strateškega trženja in spoznati pomen trženjske strategije, ki temelji na vrednosti za uporabnika ter pridobiti izkušnje v oblikovanju trženjskih strategij za podjetja, ki delujejo v dinamičnem globalnem okolju. Pri predmetu bodo na praktičnih primerih prikazani pristopi in orodja za učinkovito implementacijo strateškega trženja v podjetje.

Trženje storitev (7 KT)

Bistvo predmeta je v razumevanju nujnosti in zakonitosti menjalnih procesov, trženja in tržne naravnosti za storitvene organizacije. Študenti po končanem predmetu znajo uporabljati trženjske koncepte, procese in metode trženja in trženjske instrumente na individualni in organizacijski ravni v okviru menjalnih procesov storitev; znajo analizirati in diagnosticirati, načrtovati, uresničevati ter nadzirati odločitve strateškega in taktično-operativnega pomena na področju trženja storitev.

Razvoj novih izdelkov in upravljanje blagovnih znamk (8 KT)

Študenti se pri predmetu seznanijo z vlogo komunikacij pri ustvarjanju vrednosti tržne znamke. Znajo kritično gledati na procese promocije tržnih znamk in razumejo njihovo poslanstvo ter pridobijo znanja

o učinkovitem znamčenju. Sposobni so reševati probleme tržnih znamk in reševati poslovne probleme s pomočjo tržnih znamk. Naučijo se organizirati in izbrati ustrezno znamkovno – poslovno strategijo ter gledati na znamko kot poslovno inovacijo. Seznanijo se s konceptom identitete blagovne znamke: analiza panoge, porabnikov, konkurence in lastne analize o podjetju in blagovni znamki, razvija ključne elemente identitete blagovne znamke: vizija BZ, vizualizacija BZ (ime, simbol, slogan), BZ kot izdelek/storitev, BZ kot organizacija, koristi BZ, osebnost BZ, odnos BZ – deležniki. Znajo implementirati blagovne znamke in orodja za razvoj blagovne znamke.

Strateški management (8KT)

Študentje pri predmetu spoznajo sistem in koncept strateškega managementa, njegovo uporabo in izpeljavo. Razumejo v okolju Evropske unije pomen strateškega managementa za obstoj in konkurenčni razvoj, odnos med strateškim managementom in upravljanjem, pomen vzdržne rasti in družbene odgovornosti. Razumejo pomembne vsebine in tveganja ter spozna namen različnih in sistemskih vrst nadzora (revizije, evalvacije, monitoring). Osvojijo tudi znanje o strateškem managementu neprofitnih organizacij.

Metode raziskovalnega dela (7 KT)

Po končanem predmetu študenti znajo prepoznati in opredeliti raziskovalni problem ter načrtovati ustrezen raziskovalni pristop za rešitev problema; konkretizirati raziskovalni problem v kontekstu postavljanja ustreznih ciljev in hipotez; poznajo različne načine vzorčenja in razumejo prednosti in omejitve različnih vzorcev; znajo testirati hipoteze s pomočjo statističnega programa in interpretirati rezultate statističnega preverjanja hipotez in se ustrezno opredeliti glede potrditve/zavrnitve postavljenih hipotez ter pregledno prikazati dobljene rezultate in jih korektno interpretirati. Študenti razvijejo problemsko naravnano in analitično razmišljanje.

Integrirano tržno komuniciranje (8 KT)

Osnovni smoter tega predmeta je pomagati slušateljem, da bodo bolje razumeli proces načrtovanja, izvajanja in vrednotenja celovito zasnovanih marketinških komunikacij. Predmet je posebno relevanten za slušatelje, ki jih zanimajo kariere v trženju in komuniciranju, vključno z oglaševanjem, neposrednem trženju, upravljanju izdelkov, storitev in tržnih znamk. Pridobili bodo kompetence za načrtovanje in izvajanje kompleksnih akcij tržnega komuniciranja za vse vrste organizacij od profitnih do neprofitnih.

Digitalno trženje (8 KT)

Pri predmetu boste dobili vpogled v vse, kar je potrebno za ustvarjanje in izvedbo učinkovitih digitalnih marketinških akcij. Študentje boste po končanem predmetu spretno uporabljali vsa orodja digitalnega trženjsko-komunikacijskega spleta s poznavanjem vedenja porabnikov v digitalnem okolju. Osvojili boste ključna in najbolj iskana specialistična znanja na področju digitalnega marketinga: od mobilnega in e-mail marketinga do upravljanja z družabnimi omrežji in priprave ter izvedbe digitalnih marketinških strategij. Znali boste razviti integriran in učinkovit načrt digitalnega marketinga, ki vključuje ta različna specializirana področja. Poleg tega boste znali izvajati sprotne analize in meritve za upravljanje in ocenjevanje pobud za digitalni marketing ter proračunov.

Raziskovalni projekt (8 KT)

Študentje se v okviru raziskovalnega projekta naučijo pripraviti načrt manjše empirične raziskave in izpeljati raziskovalni projekt in interpretirati dobljene rezultate, pripraviti raziskovalne rezultate v obliki, ki omogoča razumevanje in preverjanje rezultatov raziskave, in so sprejemljivi za objave v relevantnih publikacijah, pripraviti znanstveno raziskovalni članek za objavo v izbrani publikaciji in recenzirati članke drugih avtorjev.

Strateški projektni management (6 KT)

Študenti po končanem predmetu razumejo v okolju Evropske unije pomen strateškega projektne managementa za obstoj in konkurenčni razvoj podjetja, nevladnih organizacij in javnega sektorja ter pomembne vsebine in tveganja in namen različnih projektov. Osvojijo znanje o strateškem projektne managementu in spoznajo primere dobre prakse., kar vodi v končni rezultat, ki je priprava kakovostnega projekta iz prakse. Študenti obravnavajo različne teoretične koncepte, metodološke pristope in praktične primere, razumejo in znajo pridobljeno znanje uporabljati v praksi, kjer se bodo lahko z dodatno pridobljenimi izkušnjami razvili v strokovnjake strateškega projektne managementa.

Management kakovosti (6 KT)

Predvideni študijski rezultati predmeta so poznati namen, cilje in pričakovane učinke uvedbe sistemov managementa kakovosti, spoznati pomembne dejavnike za učinkovito uvedbo sistema managementa kakovosti v organizacijo ter poznavanje in razumevanje vloge in pomena kakovosti proizvodov in storitev v poslovnih odnosih. Študent je po končanem predmetu usposobljen za aktivno in kritično spremljanje in odzivanje na aktualno dogajanje na področju menedžmenta kakovosti in poslovne odličnosti, ter pozna in razume umeščenost menedžmenta kakovosti v širšem družbenem prostoru, še posebej na področju trženja.

Upravljanje inovacij (6 KT)

Študentje spoznajo temeljne teorije inovacij, ki omogočajo kritično ovrednotenje poslovnega okolja in tehnologij za razvoj konkurenčnih inovacij in njihovo učinkovito uvedbo na trg. Pri tem prepoznajo priložnosti in tveganja in razumejo vlogo organizacijskih sprememb. Pri upravljanju inovacij znajo uporabiti agilne metode upravljanja in strateško planiranje. Razločijo med poslovnimi modeli uveljavljenih in novih start up podjetij.

Napredne metode trženjskega raziskovanja (6 KT)

Ob koncu predmeta bo študent sposoben razumeti odnose med raziskovalnimi cilji, kakovostjo podatkov in naprednimi analitičnimi postopki (vrste podatkov, ki so potrebni za uporabo določene multivariatne tehnike); razumeti logiko posameznih multivariatnih tehnik (kakšni so rezultati posamezne tehnike in kakšne sklepe je mogoče izpeljati iz vsake tehnike); Po končanem predmetu bo študent samostojno uporabljal primerne analitične tehnike, da bi odgovoril na raziskovalna vprašanja, in znal ponuditi rešitve za konkreten raziskovalni problem.

Management prodaje (6 KT)

Po končanem predmetu bodo študenti znali celovito pristopati k upravljanju prodaje z neposrednim vplivom na prodajno uspešnost. Sposobni bodo vodenja prodajnih timov s strateškega vidika ter taktično usmerjati in voditi prodajno osebje ter izvajati kontrolo nad prodajnim osebjem. Študenti bodo znali celovito pristopati k prodaji: zaposlovanje prodajalcev, izbor, usposabljanje, motiviranje in nagrajevanje zaposlenih v prodaji. Študenti bodo znali spremljati učinkovitost in uspešnost prodajnih timov.

Metrike v trženju in merjenje uspešnosti (6 KT)

Pri predmetu študent nadgradi znanja, ki jih pridobili pri predmetu Strateško trženje. Sposobnosti za izvedbo zadnje, zelo pomembne faze v procesu načrtovanja trženja, ki je v praksi dostikrat močno zapostavljena. Študenti spoznajo orodja, s katerimi bodo lahko kar se da objektivno ugotovili, ali so z načrtovanimi trženjskimi strategijami in programi res dosegli zastavljene cilje. Razvije sposobnosti za presojo, ali so za morebitne probleme na področju trženja krive neustrezne strategije ali slabo izvajanje sicer ustreznih strategij. Razume vlogo nefinančnih kazalcev pri spremljanju uspešnosti trženja.

Mednarodno trženje (6 KT)

Študenti bodo spoznali pomen geografskih in zgodovinskih vplivov na svetovnih trgih, in razumeli politično tveganje in ranljivost podjetij, ki sodelujejo na mednarodnih trgih. Usposobljeni bodo za analizo in usmeritev trženja iz domačega na globalni trg, kot tudi odziv na različne elemente vrednot in kultur v različnih državah. Študenti bodo sposobni delovati kot svetovalci, ki opazijo kulturne razlike in vrednote znotraj posameznih trgov in organizacij, s potrebno stopnjo prilagajanja, ki jih podjetja in izdelki zahtevajo za vstop na mednarodne trge. Študenti bodo razumeli zakonske omejitve, jezikovne in medijske omejitve in kulturne raznolikosti pri oblikovanju mednarodnih komunikacijskih strategij. Razvili bodo sposobnost prilagajanja pri komuniciranju in širitvi inovacij v različnih kulturah.

Kompetence za upravljanje (6 KT)

V okviru študija predmeta se študent vključuje v ugotavljanje svojih lastnih upravljaljskih veščin in hkrati razvija svoje etične, osebne, medosebne in timske veščine. Na ta način razširja svoje znanje upravljanja kot tudi sposobnost za kreativno analizo, reševanje problemov, etičnih odločitev ter pisnega in ustne komuniciranja.

Medorganizacijsko trženje (6 KT)

Cilj tega predmeta je, da študent prouči in razume delovanje industrijskih in drugih med-organizacijskih trgov, kjer so kupci podjetja in druge organizacije, ter spoznati posebnosti trženja na tem področju.

Cenovne strategije in ustvarjanje vrednosti (6 KT)

Cilj predmeta je študentom podati teoretične in praktične vidike razumevanja oblikovanja cenovnih strategij, njihove implementacije in vrednotenja. Študij temelji na stalni primerjavi s praktičnimi izkušnjami v gospodarstvu. Temelji na izzivih za spodbudno in ustvarjalno učenje.

Tržne poti (6 KT)

Ob koncu predmeta bodo študenti znali izbrati ustrezno tržno pot za izdelke ali storitve z namenom ustvarjanja zadovoljnih porabnikov. Študenti bodo spoznali na kakšen način je celotno trženje odvisno od ustrezne distribucije izdelkov /storitev, saj je pot po kateri gredo izdelki od proizvajalca do končnega porabnika zelo pomembna in tržniki morajo razumeti oziroma vedeti, katera pot je najboljša za njihove konkretne izdelke. Študenti bodo znali oblikovati različne tržne poti, saj bodo vedeli, kako na tržne poti vplivata ponudba in povpraševanje ter konkurenca. Študenti bodo znali izpeljati celoten proces odločanja o tržnih poteh in poznali ustanove, s katerimi se srečujemo na tem področju.

Trženje v srednjih in malih podjetjih (6 KT)

Glavni cilj predmeta je podati študentu celostna znanja na področju trženja prilagojenega za mala in srednje velika podjetja, ter usposobiti študenta za samostojno delo na področju trženja v malih in srednje velikih podjetjih.

Organizacijsko vedenje in korporativne strategije (6 KT)

Po končanem predmetu bo študent znal analizirati individualno in skupinsko vedenje ter razumel vpliv organizacijskega vedenja na proces upravljanja, vrednotil različne motivacijske teorije in evalviral motivacijske strategije, ki se uporabljajo v različnih organizacijah, evalviral ustreznosti različnih oblik vodenja in konflikta strategij upravljanja, ki se izvajajo v organizacijah ter znal ocenjevati osnovne elemente organizacijske strukture in oceniti njihov vpliv na delavce ter razložil, kako organizacijske spremembe in kultura vplivata na delovne odnose v okviru organizacije.

POGOJI ZA VPIS IN PRIZNAVANJE ZNANJ

POGOJI ZA VPIS V PROGRAME PRVE STOPNJE

V visokošolski strokovni študijski program Poslovna informatika ter Tržno komuniciranje in odnosi z javnostmi se lahko vpiše kdor je opravil: maturo, poklicno maturo ali zaključni izpit v kateremkoli štiriletnem srednješolskem izobraževanju.

Pogoji za izbiro v primeru omejitve vpisa

V primeru večjega števila kandidatov od razpisanih vpisnih mest bo sprejet sklep o omejitvi vpisa, tako da bodo kandidati izbrani glede na: splošni uspeh pri maturi, poklicni maturi oziroma zaključnem izpitu 60 % točk, splošni uspeh v 3. in 4. letniku 40 % točk.

POGOJI ZA VPIS V PROGRAME DRUGE STOPNJE

V magistrski študijski program Management in informatika se lahko vpiše, kdor je končal:

- študijski program prve stopnje z ustreznih strokovnih področij (poslovne in upravne vede, družbene vede, tehnične vede ter računalništvo in informatika),
- študijski program prve stopnje z drugih strokovnih področij, če je pred vpisom izkazal temeljna znanja, ki so bistvena za nadaljevanje študija (znanja s področja poslovnih ved in informatike).

V nasprotnem primeru študijska komisija študentu določi obveznosti v obsegu 10 KT, ki jih mora opraviti pred vpisom v magistrski študijski program.

Pogoje za vpis izpolnjuje tudi, kdor je končal enakovredno izobraževanje v tujini.

V magistrski študijski program Trženje se lahko vpiše, kdor je končal kateri koli študijski program prve stopnje.

Pogoje za vpis izpolnjuje tudi, kdor je končal enakovredno izobraževanje v tujini.

PRIZNAVANJE PREDHODNO PRIDOBLENIH ZNANJ IN SPRETNOSTI

Visokošolski zavod kandidatom priznava pridobljeno znanje, usposobljenost ali zmožnosti, pridobljene s formalnim, neformalnim ali izkustvenim učenjem, ki po vsebini in zahtevnosti v celoti ali deloma ustrezajo splošnim oziroma predmetno-specifičnim kompetencam, določenim s posameznim študijskim programom, in sicer kot opravljeno študijsko obveznost, ovrednoteno po ECTS.

V procesu izobraževanja na visokošolskem strokovnem študijskem programu se študentom priznajo znanje in spretnosti, pridobljene pred vpisom v različnih oblikah formalnega izobraževanja, ki jih študent izkaže s spričevali in drugimi listinami, iz katerih je razvidna vsebina in obseg vloženega dela študenta.

Vloge za priznanje predhodno pridobljenih znanj in spretnosti VŠPV obravnava v skladu s predpisi in [Pravilnikom o priznanju znanja in spretnosti](#). O priznavanju znanj in spretnosti, pridobljenih pred vpisom v program, na podlagi pisne prošnje študenta, priloženih spričeval in drugih listin, ki dokazujejo uspešno pridobljeno znanje ter vsebino teh znanj, odloča Komisija za študijske zadeve. Pri priznavanju znanja, pridobljenega pred vpisom, Komisija upošteva naslednja merila: ustreznost pogojev za pristop v različne oblike izobraževanja (zahtevana predhodna izobrazba za vključitev v izobraževanje), primerljivost obsega izobraževanja (število ur predhodnega izobraževanja glede na obseg predmeta, pri katerem se obveznost priznava), ustreznost vsebine izobraževanja glede na vsebino predmeta, pri katerem se obveznost priznava.

Pridobljena znanja se lahko priznajo kot opravljena študijska obveznost pri predmetu, kadar je predhodno izobraževanje obsegalo najmanj 70 % obsega predmeta pri katerem se obveznost priznava in najmanj 70 % vsebin ustreza vsebinam predmeta, pri katerem se priznava študijska obveznost. Vendar to velja le ob pogoju, da je za vključitev v izobraževanje potrebna najmanj srednješolska izobrazba. V primeru, da komisija ugotovi, da se pridobljeno znanje lahko prizna kot opravljena obveznost pri predmetu, se to znanje ovrednoti z enakim številom kreditnih točk po ECTS, kot znaša število kreditnih točk pri tem predmetu.