



---

**OBVEZNI NAČINI OCENJEVANJA ZNANJA**

<b>Oznaka</b>	<b>Splošno izobraževalni predmeti oz. strokovni moduli</b>	<b>Ustno</b>	<b>Pisno</b>	<b>Izdelek oz. storitev</b>	<b>Drugo</b>
Ok. 4	Podjetništvo		x	x	

Preverjanje in ocenjevanje vsebinskih sklopov skupaj pripravijo in izvedejo učitelji, ki uresničujejo cilje vsebinskega sklopa.



## 1. IZVEDBENI KURIKUL

1. IME PREDMETA / MODULA										
Oznaka	Programske enote	Obvezno/ izbirno	Število kreditnih točk	1. letnik	ure/ teden	2. letnik	ure/ teden	3. letnik	ure/ teden	Skupno število ur
Ok. 4	Podjetništvo	obvezno	3	0	0	33	1	16	1	49
2. USMERJEVALNI CILJI										
Dijak:										
<ul style="list-style-type: none"><li>- razvija podjetne lastnosti, ustvarjalno mišljenje in sodelovanje v timskem delu;</li><li>-načrtuje in vodi svojo kariero;</li><li>-uporablja ustrezne zvrsti učinkovitega sporazumevanja z različnimi partnerji;</li><li>-uporablja sodobne informacijsko-komunikacijske vire in vrednoti informacije;</li><li>-razvija sposobnost logičnega, abstraktnega in analitičnega sklepanja;</li><li>-upoštevata logiko racionalne izbire in razvija sposobnost poslovnega odločanja;</li><li>-vzpostavi pozitiven odnos do trajnostnega razvoja, varuje zdravje in okolje;</li><li>-uporablja ustrezno strokovno izrazoslovje v vseh družbenih odnosih.</li></ul>										
3. OPERATIVNI CILJI / POKLICNE KOMPETENCE:										
2. letnik						3. letnik				
<b>USTVARJANJE IN ODKRIVANJE POSLOVNIH PRILOŽNOSTI- ISKANJE PODJETNIŠKIH IDEJ</b>  <ul style="list-style-type: none"><li>-spoznajo pojem in pomen poslovnega načrta (PN)</li><li>-spoznajo proces porajanja podjetniške ideje, določijo različne podjetniške ideje</li><li>-sestavijo skupine za izdelavo PN</li><li>-pretehtajo prednosti in slabosti ideje</li><li>-izberejo najprimernejšo idejo za izdelavo PN</li><li>-ugotovijo, kaj je potrebno za realizacijo podjetniške ideje.</li></ul>						<b>IZDELAVA IN PREDSTAVITEV POSLOVNEGA NAČRTA ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST</b>  <ul style="list-style-type: none"><li>• izberejo najprimernejšo idejo za izdelavo poslovnega načrta</li><li>• izberejo izdelek ali storitev, ki bo predmet dejavnosti podjetja, opredelijo prednosti in slabosti izbranega predmeta dejavnosti</li><li>• določijo in analizirajo elemente trženja za svojo poslovno zamisel (podoba podjetja, politika cen, prodajne poti, tržno kom.)</li><li>• določijo različne možnosti oglaševanja, izdelajo promocijska gradiva</li></ul>				



	<ul style="list-style-type: none"><li>• analizirajo in primerjajo različne načine oglaševanja, značilne za frizerska podjetja</li><li>• v praksi spoznajo vpliv oglaševanja na odločitve kupcev za nakup določenega izdelka oz. storitve</li><li>• predstavijo poslovni načrt.</li></ul>
<p><b>IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST- NAČRTOVANJE POSLOVNEGA NAČRTA</b></p> <p>-načrtujejo poslovni načrt, opredelijo sestavo PN -izberejo izdelek ali storitev, ki bo predmet dejavnosti podjetja, opredelijo prednosti in slabosti izbranega predmeta dejavnosti -raziščejo obseg trga, določijo ciljno skupino kupcev, konkurence, izvedejo analizo trga, izvedejo SWOT analizo -zberejo že obstoječe podatke o povpraševanju po izdelku -določijo možnosti za razvoj in inovacije izdelka, dejavnosti, tehnologije -izbira poslovne lokacije in poslovnih prostorov, organizacija proizvodnje, izbira strojev in opreme -določijo in analizirajo elemente trženja za svojo poslovno zamisel (podoba podjetja, politika cen, prodajne poti, tržno kom.) -določijo različne možnosti oglaševanja, izdelajo promocijska gradiva -podjetnik in podjetniška skupina, načrt osebja, org. sestava -določijo sredstva, ki jih bodo potrebovali za zagon delovanja -ugotovijo možne vire sredstev -ugotovijo poslovni izid.</p>	
<p><b>PREDSTAVITEV PN ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST</b></p> <p>- ocenijo različna tveganja in probleme, ki obstajajo v tej dejavnosti -izdelajo terminski načrt po nosilcih in nalogah - izvedejo predstavitev PN</p>	

-ocenijo delo svoje in drugih skupin		
<b>4. VSEBINSKI SKLOPI</b>		
<b>2. letnik</b>		<b>3. letnik</b>
1. USTVARJANJE IN ODKRIVANJE POSLOVNIH PRILOŽNOSTI-ISKANJE PODJETNIŠKIH IDEJ		IZDELAVA IN PREDSTAVITEV POSLOVNEGA NAČRTA ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST
2. IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST- NAČRTOVANJE POSLOVNEGA NAČRTA		
3. PREDSTAVITEV PN ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST		
<b>5. MEDPREDMETNO POVEZOVANJE:</b>		
Frizerstvo teorija in praksa, ekonomika poslovanja, tržno komuniciranje, poslovno komuniciranje, trženje, psihologija, sociologija, informatika, slovenščina		
<b>1. PROJEKTNO DELO:</b>		
<b>Programska enota:</b> OK Podjetništvo	<b>Predvideni datum:</b> MAREC 2013	<b>Število ur:</b> 16
<b>Tema projektnega dela:</b>		
Poslovni načrt		
<b>Cilji projektnega dela:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• izberejo najprimernejšo idejo za izdelavo poslovnega načrta</li> <li>• izberejo izdelek ali storitev, ki bo predmet dejavnosti podjetja, opredelijo prednosti in slabosti izbranega predmeta dejavnosti</li> <li>• določijo in analizirajo elemente trženja za svojo poslovno zamisel (podoba podjetja, politika cen, prodajne poti, tržno kom.)</li> <li>• določijo različne možnosti oglaševanja, izdelajo promocijska gradiva</li> <li>• analizirajo in primerjajo različne načine oglaševanja, značilne za frizerska podjetja</li> <li>• v praksi spoznajo vpliv oglaševanja na odločitve kupcev za nakup določenega izdelka oz. storitve</li> <li>• v praksi spoznajo pomen prostorske razmestitve frizerskih podjetij na odločitve o izbiri sortimenta</li> </ul>		
<b>Ocenjevanje projektnega dela:</b>		
Izdelke oz. storitve projektnega dela dijaka ocenjuje učitelj podjetništva.		



<b>Pojasnilo (načrtovanje, izvedba, predstavitev):</b>
Načrtovanje, izvedba, predstavitev.
<b>Uporaba virov in dokumentacije</b>
Strokovna literatura, internet.
<b>6. POSEBNOSTI V IZVEDBI POUKA (ekskurzije, ogledi, tabori, gostje, revije, tekmovanja, nastopi, storitve, izdelki ...)</b>
Nastopi, storitve, izdelki
<b>7. SPECIALNO DIDAKTIČNA OPREMA:</b>
Računalnik, diaproyektor
<b>8. STROKOVNA LITERATURA ZA UČITELJA:</b>
Projektno delo – gradivo za učitelje. Center RS za poklicni izobraževanje Osnove projektnega vodenja- Evropski socialni sklad
<b>9. STROKOVNA LITERATURA / UČBENIKI / UČNO GRADIVO ZA DIJAKA:</b>
Osnove projektnega vodenja- Evropski socialni sklad
<b>10. UČITELJI PREDMETA / MODULA:</b>
Nada Medved



10. NAČRTOVANJE POUKA						
2. letnik						
Vsebinski sklopi	Kompetence	Informativni, formativni in vzgojno-socializacijski cilji	Učne vsebine/tematska poglavja	Medpredmetno povezovanje	Časovni obseg posameznega vsebinskega sklopa / število ur	Učne obveznosti in naloge dijaka
<b>VS1</b> <b>USTVARJANJE IN</b> <b>ODKRIVANJE</b> <b>POSLOVNIH</b> <b>PRILOŽNOSTI-</b> <b>ISKANJE</b> <b>PODJETNIŠKIH</b> <b>IDEJ</b>	Spozna dejavnosti in procese od ideje do oblikovanja poslovnega načrta	Dijaki:  -spoznajo pojem in pomen poslovnega načrta (PN); -spoznajo proces porajanja podjetniške ideje, določijo različne podjetniške ideje; -sestavijo skupine za izdelavo PN; -pretehtajo prednosti in slabosti ideje; -izberejo najprimernejšo idejo za izdelavo PN; -ugotovijo, kaj je potrebno za realizacijo podjetniške ideje.	Uvod  Iskanje idej  Skupinsko delo  Izbor projektne ideje	Psihologija, sociologija, informatika, slovenščina	<b>7</b>	Delovni listi, urejeni zapiski, domača naloga.



<p><b>VS2</b></p> <p><b>IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST- NAČRTOVANJE POSLOVNEGA NAČRTA</b></p>	<p>Pridobi poslovna znanja za pripravo poslovnega načrta</p>	<p>-načrtujejo poslovni načrt, opredelijo sestavo PN; -izberejo izdelek ali storitev, ki bo predmet dejavnosti podjetja, opredelijo prednosti in slabosti izbranega predmeta dejavnosti; -raziščejo obseg trga, določijo ciljno skupino kupcev, konkurence, izvedejo analizo trga, izvedejo SWOT analizo; -zberejo že obstoječe podatke o povpraševanju po izdelku; -določijo možnosti za razvoj in inovacije izdelka, dejavnosti, tehnologije; -izbira poslovne lokacije in</p>	<p>Načrtovanje PN</p> <p>Raziskava in analiza trga</p> <p>Razvoj in proizvodnja</p>	<p>Frizerstvo praksa in teorija, psihologija, sociologija, informatika, trženje, slovenščina.</p>	<p><b>18</b></p>	<p>Delovni listi, urejeni zapiski, domača naloga.</p>
--	--	--	---	---	------------------	---



		<p>poslovnih prostorov, organizacija proizvodnje, izbira Strojev in opreme; -določijo in analizirajo elemente trženja za svojo poslovno zamisel (podoba podjetja, politika cen, prodajne poti, tržno kom.); -določijo različne možnosti oglaševanja, izdelajo promocijska gradiva; -podjetnik in podjetniška skupina, načrt osebja, org. sestava; -določijo sredstva, ki jih bodo potrebovali za zagon delovanja; -ugotovijo možne vire sredstev; -ugotovijo</p>	<p>Načrt trženja in prodaje</p> <p>Finančni načrt</p>			
--	--	--	---	--	--	--





		poslovni izid.				
<b>VS3</b> <b>PREDSTAVITEV</b> <b>PN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• razvije komunikacijske veščine, okrepi samozavest, samopodobo in ustvarjalnost</li><li>• pridobi spretnosti, potrebne pri iskanju zaposlitve</li><li>• timsko delo</li><li>• razvije in okrepi samokritičnost in sposobnost medosebnega komuniciranja</li><li>• zna uporabljati IK tehnologijo in programsko opremo</li><li>• razvije učinkovito sporazumevanje</li></ul>	--ocenijo različna tveganja in probleme, ki obstajajo v tej dejavnosti -izdelajo terminski načrt po nosilcih in nalogah;  -izvedejo predstavitev PN -ocenijo delo svoje in drugih skupin; -evalvacija dela,	Kritična tveganja  Terminski načrt  Predstavitev PN	Poslovno komuniciranje, tržno komuniciranje, psihologija, informatika.	<b>8</b>	Delovni listi, urejeni zapiski, domača naloga.



	v različnih položajih					

**MINIMALNI STANDAR ZNANJA (za dosego 2 - zadostne ocene)**

Učitelj ocenjuje dijakove ustne odgovore, urejene zapiske z delovnimi listi, domače naloge.

Minimalni standard pa je:

poznavanje podjetniških vsebin je skopo, vendar vsebuje bistvene elemente, na katerih je možno graditi nadaljnje temeljno znanje in praktično delo.

**VS 1:**

Dijak ob pomoči učitelja, pomanjkljivo, netekoče, z več strokovnimi napakami in z uporabo nestrokovnega izražanja:

- pozna pojem in pomen poslovnega načrta (PN)
- pozna proces porajanja podjetniške ideje, določi različne podjetniške ideje
- pretehta prednosti in slabosti ideje
- izbere najprimernejšo idejo za izdelavo PN
- ugotovi, kaj je potrebno za realizacijo podjetniške ideje.

**VS 2:**

Dijak ob pomoči učitelja, pomanjkljivo, netekoče, z več strokovnimi napakami in z uporabo nestrokovnega izražanja:

- načrtuje poslovni načrt, opredeli sestavo PN
- izbere izdelek ali storitev, ki bo predmet dejavnosti podjetja, opredeli prednosti in slabosti izbranega predmeta dejavnosti
- razišče obseg trga, določijo ciljno skupino kupcev, konkurence, izvede analizo trga, izvedejo SWOT analizo
- zbere že obstoječe podatke o povpraševanju po izdelku
- določi možnosti za razvoj in inovacije izdelka, dejavnosti, tehnologije
- izbira poslovne lokacije in poslovnih prostorov, organizacija proizvodnje, izbira strojev in opreme
- določi in analizira elemente trženja za svojo poslovno zamisel (podoba podjetja, politika cen, prodajne poti, tržno kom.)



- določi različne možnosti oglaševanja
- določi sredstva, ki jih bodo potrebovali za zagon delovanja
- ugotovi možne vire sredstev
- ugotovi poslovni izid.

### VS 3:

Dijak ob pomoči učitelja, pomanjkljivo, netekoče, z več strokovnimi napakami in z uporabo nestrokovnega izražanja:

- izvede predstavitev PN
- oceni različna tveganja in probleme, ki obstajajo v tej dejavnosti
- izdelava terminski načrt po nosilcih in nalogah
- oceni svoje delo.

**A. Verbalne komponente nastopa:** Zaznati je delno smiselno postavitve vsebine in njeno strukturo (uvod, jedro, zaključek). Rdečo nit poslušalci komaj prepoznajo, predstavitev je pogosto nejasna, pomanjkljiva in nerazumljiva. Govorec ne uporablja zbornega jezika, govor vsebuje številne jezikovne napake. Uvod ne vzbudi zanimanja pri poslušalcih, zaključek je medel in neopazen. Govorec slabo pozna vsebino; del besedila bere iz scenarija ali s prosojnic.

**B. Neverbalne komponente nastopa:** Govorec govori preveč tiho, dokaj nerazločno, le malo spreminja jakost, dinamiko, intonacijo. Glasove slabo artikulira. Glas daje pretežno vtis nenaravnosti. V govoru je malo poudarkov; ni tekoč, vsebuje mašila in polglasnike. Obraz je pretežno nesproščen. Govorec le občasno vzpostavlja očesni stik s poslušalci, drža telesa je večinoma toga, gibanje v prostoru je redko in omejeno. Gibi govorca pretežno niso usklajeni z njegovimi trditvami. Nastop je neprepričljiv.

**C. Pripomočki, zanimivost in izvirnost postavitve:** Govorec ima premalo ali preveč prosojnic; so premajhne/prevelike, slabo berljive, pisava na njih slabo razločna, vsebujejo preveč/premalo besedila. Scenarija nima ustrezne oblike, vsebine in/ali oznak. Govorec nima drugih pripomočkov (vzorcev ipd.) ali jih ne zna uporabljati. V predstavitvi je zaznati malo lastnega prispevka govorca, poslušalcem je dolgočasna in neustvarjalna. Estetsko je predstavitev na nizki ravni.

<b>Oblike preverjanja in ocenjevanja znanja</b> <b>(PODČRTAJTE)</b>	<b>1 - individualno</b>	<b>2 - v dvojicah</b>	<b>3 - skupinsko</b>	drugo: • opravi • ni opravi		
<b>Načini preverjanja in ocenjevanja znanja</b> <b>(PODČRTAJTE)</b>	<b>1 - pisno</b> (šolske naloge, testi, poročila, vaje, naloge)	<b>2 - ustno</b>	<b>3 - praktično (izdelek, storitev, nastop, zagovor),</b>	drugo: delovna poročila, seminarske naloge, <b>projektne naloge</b> , laboratorijske vaje, udeležba, dokazilo ipd.		
<b>3. letnik</b>						
Vsebinski sklopi	Kompetence	Informativni,	Učne	Medpredmetno	Časovni obseg	Učne



		formativni in vzgojno-socializacijski cilji	vsebine/tematska poglavja	povezovanje	posameznega vsebinskega sklopa / število ur	obveznosti in naloge dijaka
<b>VS 1: IZDELAVA IN PREDSTAVITEV POSLOVNEGA NAČRTA ZA IZBRANO POSLOVNO PRILOŽNOST</b>	<p>* zna izbrati storitev, ki bo predmet dejavnosti in opredeliti prednosti in slabosti izbrane dejavnosti</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• razvije komunikacijske veščine, okrepi samozavest, samopodobo in ustvarjalnost</li><li>• pridobi spretnosti, potrebne pri iskanju zaposlitve</li><li>• timsko delo</li><li>• razvije in okrepi samokritičnost in sposobnost medosebnega komuniciranja</li><li>• zna uporabljati</li></ul>	<p>Dijaki:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-izberejo najprimernejšo idejo za izdelavo poslovnega načrta;</li><li>-izberejo izdelek ali storitev, ki bo predmet dejavnosti podjetja, opredelijo prednosti in slabosti izbranega predmeta dejavnosti;</li><li>-določijo in analizirajo elemente trženja za svojo poslovno zamisel (podoba podjetja, politika cen, prodajne poti, tržno kom.);</li><li>-določijo različne možnosti oglaševanja, izdelajo promocijska</li></ul>	<p>Iskanje poslovne priložnosti (frizersko podjetje)</p> <p>Izdelava poslovnega načrta za frizersko podjetje: panoga, podjetje, izdelki in storitve</p> <p>Načrt trženja (podoba podjetja, politika cen, prodajne poti, tržno kom.) in prodaje</p>	<p>Poslovno komuniciranje, tržno komuniciranje, frizerstvo teorija in praksa, slovenščina, sociologija, psihologija, informatika.</p>	<b>16</b>	<p>Delovni listi, urejeni zapiski, domača naloga.</p>



	<p>IK tehnologijo in programsko opremo</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• razvije učinkovito sporazumevanje v različnih položajih</li><li>• samostojno predstavi poslovni načrt za izbrano poslovno priložnost</li></ul>	<p>gradiva;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-analizirajo in primerjajo različne načine oglaševanja, značilne za frizerska podjetja;</li><li>-v praksi spoznajo vpliv oglaševanja na odločitve kupcev za nakup določenega izdelka oz. storitve;</li><li>-spoznajo pomen lokacije poslovne dejavnosti;</li><li>-razvija komunikacijske veščine, samokritičnost in sposobnost medosebnega komuniciranja;</li><li>-okrepi samozavest, samopodobo in ustvarjalnost;</li><li>-pridobi spretnosti, potrebne pri iskanju zaposlitve;</li><li>- zna uporabljati IK tehnologijo in</li></ul>	<p>Izbira poslovne lokacije in poslovnih prostorov Predstavitev PN</p>			
--	---	--	--	--	--	--



		programsko opremo; -razvija učinkovito sporazumevanje v različnih položajih.				

**MINIMALNI STANDAR ZNANJA (za doseg 2 - zadostne ocene)**

Učitelj ocenjuje dijakove ustne odgovore, urejene zapiske z delovnimi listi, domače naloge.

Minimalni standard pa je:

poznavanje podjetniških vsebin je skopo, vendar vsebuje bistvene elemente, na katerih je možno graditi nadaljnje temeljno znanje in praktično delo.

**VS 1:**

Dijak ob pomoči učitelja, pomanjkljivo, netekoče, z več strokovnimi napakami in z uporabo nestrokovnega izražanja:

- izvede predstavitev PN
- oceni različna tveganja in probleme, ki obstajajo v tej dejavnosti
- izdelava terminski načrt po nosilcih in nalogah
- oceni svoje delo

**A. Verbalne komponente nastopa:** Zaznati je delno smiselno postavitev vsebine in njeno strukturo (uvod, jedro, zaključek). Rdečo nit poslušalci komaj prepoznajo, predstavitev je pogosto nejasna, pomanjkljiva in nerazumljiva. Govorec ne uporablja zbornega jezika, govor vsebuje številne jezikovne napake. Uvod ne vzbudi zanimanja pri poslušalcih, zaključek je medel in neopazen. Govorec slabo pozna vsebino; del besedila bere iz scenarija ali s prosojnic.

**B. Neverbalne komponente nastopa:** Govorec govori preveč tiho, dokaj nerazločno, le malo spreminja jakost, dinamiko, intonacijo. Glasove



slabo artikulira. Glas daje pretežno vtis nenaravnosti. V govoru je malo poudarkov; ni tekoč, vsebuje mašila in polglasnike. Obraz je pretežno nesproščen. Govorec le občasno vzpostavlja očesni stik s poslušalci, drža telesa je večinoma toga, gibanje v prostoru je redko in omejeno. Gibi govorca pretežno niso usklajeni z njegovimi trditvami. Nastop je neprepričljiv.

**C. Pripomočki, zanimivost in izvirnost postavitve:** Govorec ima premalo ali preveč prosojnic; so premajhne/prevelike, slabo berljive, pisava na njih slabo razločna, vsebujejo preveč/premalo besedila. Scenarija nima ustrezne oblike, vsebine in/ali oznak. Govorec nima drugih pripomočkov (vzorcev ipd.) ali jih ne zna uporabljati. V predstavitvi je zaznati malo lastnega prispevka govorca, poslušalcem je dolgočasna in neustvarjalna. Estetsko je predstavitev na nizki ravni.

Oblike preverjanja in ocenjevanja znanja <u>(PODČRTAJTE)</u>	<u>1 - individualno</u>	<u>2 - v dvojicah</u>	<u>3 - skupinsko</u>	drugo: <ul style="list-style-type: none"><li>• opravi</li><li>• ni opravi</li></ul>
Načini preverjanja in ocenjevanja znanja <u>(PODČRTAJTE)</u>	1 - pisno (šolske naloge, testi, poročila, vaje, naloge)	<u>2 - ustno</u>	<u>3 - praktično (izdelek, storitev, <u>nastop, zagovor</u>),</u>	drugo: delovna poročila, <u>seminarske naloge</u> , projektne naloge, laboratorijske vaje, udeležba, dokazilo ipd.

<b>11. INTEGRACIJA KLJUČNIH KOMPETENC:</b>		
<b>Generične kompetence pri pouku Frizerstva, lasničarstva, lasuljarstva, ličenj in manikire</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Načrtuje, pripravi, izvede in kontrolira lastno delo,</li> <li>- racionalno rabi energijo, material in čas,</li> <li>- varuje zdravje in okolje,</li> <li>- komunicira s sodelavci in strankami,</li> <li>- uporablja sodobno informacijsko tehnologijo.</li> </ul>		
<b>Varnost in zdravje pri delu</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Oceniti zdravo in varno delovno mesto,</li> <li>- pozna predpise, svoje pravice in odgovornosti v zvezi z varnim delom,</li> <li>- skrbi za varno delovno okolje,</li> <li>- varno opravlja svoje delo.</li> </ul>		
<b>Informacijska in komunikacijska pismenost</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pridobivanje temeljnega znanja o informatiki in informacijsko-komunikacijski tehnologiji ter uporaba le-te v izobraževanju in učenju.</li> <li>- razvijanje sposobnosti sporazumevanja na pisnem, grafičnem, likovnem, zvočnem področju in področju večpredstavnosti s pomočjo informacijsko-komunikacijske tehnologije,</li> <li>- razvijanje zmožnosti za delo z viri in podatki (sposobnost za učinkovito iskanje, zbiranje, obdelavo, posredovanje in uporabo virov in podatkov).</li> </ul>		
<b>Okoljska vzgoja</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spoznajo kompleksnost okoljskih problemov,</li> <li>- spoznajo najpomembnejše okoljske probleme v svetu,</li> <li>- se seznanijo z varstvom okolja v Sloveniji,</li> <li>- se seznanijo z varovanjem okolja na delovnem mestu in doma,</li> <li>- spoznajo povezanost med izčrpavanjem naravnih virov, onesnaževanjem okolja in načinom življenja.</li> </ul>		
<b>Podjetništvo</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dijak je zmožen postavljanja vprašanj, iskanje zamisli, načrtovanja nalog, raziskovanja trga in ugotavljanja potreb na trgu, načrtovanja promocije in oglaševanja, načrtovanja potrebnih sredstev, uresničevanja začrtane dejavnosti.</li> </ul>		
<b>Učenje učenja</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spoznava sebe kot učenca: vrednote, stališča, uči se uravnati čustva v procesu učenja, sprejema odgovornost za učenje,</li> <li>- razvija sposobnost kompleksnega mišljenja, spretnosti procesiranja informacij ter miselnih navad, razvija učne strategije,</li> <li>- razvija sposobnost nadziranja in uravnavanja koncentracije med učenjem, vzpostavi in vzdržuje motivacijo za učenje,</li> <li>- razvija sposobnost razumevanja vplivov okolja na proces učenja in vrednotenje znanja ter moč in možnost svojega vplivanja na okolje,</li> <li>- razvija sposobnost razumevanja vplivov družbe, politike, šolstva, ekonomije na učenje in izobraževanje,</li> <li>- spoznava značilnosti dobrega učnega okolja in oblikuje svoj učni prostor,</li> <li>- spremlja in vrednoti svoje učenje in napredovanje, razloži proces učenja pri sebi, razume zahteve učitelja in njegovo vlogo.</li> </ul>		
<b>Socialne veščine</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>





<ul style="list-style-type: none"><li>- Ozavesti svoje lastnosti, stališča, vrednote ...,</li><li>- zmore občutiti svoja čustva in jih razumeti, obvladuje čustveno izražanje,</li><li>- zmore občutiti svoje potrebe ter določiti svoje cilje, zmore uveljavljati svoje potrebe v socialnem okolju, dosega svoje cilje,</li><li>- sprejema svoje telo, ga doživlja kot integralni del svoje osebnosti, skrbi za svoje telo,</li><li>- sprejema svojo spolno identiteto, izraža pozitivni odnos do svojega spola ter do drugega spola,</li><li>- zmore doživljati samega sebe kot pozitivno in spoštovanja vredno osebnost, z občutkom smiselnosti svojega obstoja, izraža pozitivni odnos do sebe,</li><li>- zmore doživljati in izražati spoštljiv in pozitiven odnos do ljudi, razumeva soodvisnost med posameznikom in drugimi (skupino),</li><li>- razume različnosti kot kakovost (med posamezniki, skupinami in kulturami), zmore slišati, razumeti in biti strpen do potreb drugih,</li><li>- razlikuje raven zaupnosti v odnosih med znanci, prijatelji in intimnim odnosom,</li><li>- sodeluje z drugimi, zmore, glede na okoliščine, poiskati, zavrniti ali ponuditi pomoč, zmore sprejeti pomoč od drugih,</li><li>- uveljavlja svojo različnost in strpno ravna v konfliktnih položajih,</li><li>- upošteva pravila in družbene norme,</li><li>- zmore vzpostaviti in vzdrževati konstruktiven odnos do avtoritete,</li><li>- zmore sprejemati naloge in jih odgovorno opraviti.</li></ul>		
<b>Načrtovanje in vodenje kariere</b>	<b>DA</b>	<b>NE</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Spoznavanje in presojanje osebnostnih lastnosti, prepoznavanje in razvijanje želja, stališč in vrednot, razvijanje občutka lastne vrednosti,</li><li>- presojanje in razumevanje zmožnosti: sposobnosti, znanja, spretnosti, presojanje in razumevanje zmožnosti za učenje,</li><li>- prepoznavanje in razumevanje interesov: zunajšolskih, šolskih, poklicnih,</li><li>- spoznavanje družbenega okolja kot konteksta možnosti izobraževanja, dodatnega usposabljanja in zaposlovanja,</li><li>- sprejemanje odločitev, vodenje kariere, spretnosti iskanja zaposlitve, sposobnosti vstopanja na trg dela, sposobnosti vstopanja v nadaljevanje šolanja.</li></ul>		

Nada Medved