

21. 01. 2025

UČNI NAČRT UČNE ENOTE / COURSE SYLLABUS	
Učna enota: Course title:	PODJETNIŠTVO IN TRŽENJE ENTREPRENEURSHIP AND MARKETING

Študijski program in stopnja Study programme and level	Študijska smer Study field	Letnik Academic year	Semester Semester
Upravljanje podeželja, 1. stopnja		2.	3.
Landscape management, 1 st level		2.	3.

Vrsta učne enote / Course type:

Univerzitetna koda učne enote / University course code:

Predavanja Lectures	Seminar Seminar	Vaje Tutorial	Klinične vaje work	Druge oblike študija	Samost. delo Individ. work	ECTS
30		30			90	5

Nosilec učne enote / Lecturer:

Jeziki / Languages: Predavanja / Lectures:
Vaje / Tutorial:

Pogoji za vključitev v delo oz. za opravljanje študijskih obveznosti: Prerequisites:

Vsebina:
 Osnove podjetništva.
 Uvod v podjetništvo.
 Ekonomski temelji podjetništva in podporno okolje.
 Podjetništvo in menedžment (vodenje podjetja).
 Pojavne oblike podjetništva.
 Poslovni proces.
 Podjetniška etika.
 Trajnostno podjetništvo.
 Praktični primeri.
 Osnove trženja.
 Opredelitev trženja in trženjskih konceptov.
 Tržno usmerjeno strateško načrtovanje podjetja.
 Ugotavljanje trženjskih priložnosti.
 Koncept segmentacije trga.
 Obnašanje potrošnika.
 Razvijanje trženjskega spleta, oblikovanje cen in pogojev.
 Posebnosti trženja storitev in okoljevarstvenega trženja.

Content (Syllabus outline):
 Entrepreneurial basics.
 Introduction to entrepreneurship.
 Economic fundamentals of entrepreneurship and supporting environment.
 Entrepreneurship and management.
 Forms of entrepreneurship.
 Process of entrepreneurship.
 Entrepreneurship ethics.
 Sustainable entrepreneurship.
 Cases.
 Marketing basics.
 Defining marketing and basic marketing concepts.
 Market oriented strategic planning.
 Market opportunity identification.
 Market segmentation.
 Consumer behaviour.
 Developing marketing mix, pricing and conditions.
 Special features of service marketing and conceptualization of green marketing.

Temeljni literatura in viri / Readings:

Obvezna literatura / Required reading(s):

Antončič, B., Hisrich, R., Petrin, T. in Vahčič, A. (2002): Podjetništvo, GV Založba, Ljubljana.

Priporočena literatura/ Recommended reading(s):

Glas, M. in Pšeničny, V. (ur.) (2000): Podjetništvo - izziv za 21. stoletje. Ljubljana: Gea College. Jelovac,

D. (2000): Podjetniška kultura in etika, VSŠP, Portorož.

Kuratko, D. in Hodgetts, R. (2006): Entrepreneurship, seventh edition, The Dryden Press, Fort Wort.

Potočnik, V. (2002): Temelji trženja, GV Založba, Ljubljana.

Rebernik, M., Repovž, L. (2000): Podjetniški proces - Od ideje do denarja. GV Založba, Ljubljana.

Vodopivec, R. Zupančič, V. in Krevl, I. (2003). Osnove trženja. Piran: Visoka šola za podjetništvo.

Cilji in kompetence:

Cilj tega predmeta je pridobiti poglobljeno znanje o ekonomski vlogi podjetništva v družbi. Študentje spoznajo temelje podjetniškega procesa. Na osnovi diskusije primerov bodo pridobili vpogled v etične dileme podjetništva in vpogled v različne pojavne oblike podjetništva. Študent pridobi temeljno razumevanje konceptov sodobnega trženja in razume trženjski splet.

Objectives and competences:

Goal of this course is to gain in depth knowledge of economic role of entrepreneurship in the society. The students become aware of entrepreneurship process. Discussing entrepreneurship cases the students will become acquainted with ethical dilemmas and insights into different forms of entrepreneurship. Students gain knowledge about concepts of contemporary marketing and understands marketing mix.

Predvideni študijski rezultati:

Znanje in razumevanje:

Temeljno znanje o podjetništvu.

Znanje o podjetniškem procesu.

Usposobi se za udejanjanje poslovnega ravnanja v smislu dobrega gospodarja.

Pridobijo širše razumevanje različnih oblik podjetništva.

Razumevanje etične zavezanosti v podjetništvu.

Znanje o pomenu trženja in osredotočenosti na kupce.

Razumevanje vloge trženja v poslovnih odnosih.

Razume soodvisnost dejavnikov uspešnega in učinkovitega trženja.

Usposobi se za izdelavo strategije trženja na osnovi analize konkurenčnega okolja.

Intended learning outcomes:

Knowledge and understanding:

Basic knowledge of entrepreneurship.

Knowledge about entrepreneurial process.

Capacity for running business in terms of good business management practices.

Gain broader understanding of different forms of entrepreneurship.

Understanding of ethical commitment in entrepreneurship.

Knowledge about the importance of marketing with the focus on customers.

Understanding the role of marketing in business relations.

Understanding the interaction between factors of efficiency and effectiveness of marketing.

Development of market strategy according to the analysis of the external environment.

Metode poučevanja in učenja:

Klasična, avditorna predavanja.

Predstavitve, obravnava praktičnih primerov, predstavitve samostojnih analiz študentov, aktivno skupinsko delo.

Seminarske vaje.

E-izobraževanje (e-predavanja in e-vaje se lahko izvajajo v virtualnem elektronskem učnem okolju ali s pomočjo posebej v ta namen didaktično pripravljenih e-gradiv v virtualnem elektronskem učnem okolju).

Learning and teaching methods:

Classical, auditorial (classroom) lectures.

Presentations, discussion of practical cases, presentations of students' independent analyses, active team work.

Seminars.

E-learning (e-lectures and e-tutorials may be held in a virtual electronic learning environment or with the help of specially designed e-material in a virtual electronic learning environment).

21. 01. 2025

Načini ocenjevanja:	Delež (v %) / Assessment:
	Weight (in %)
Pisni izpit.	70
Seminarska naloga.	30
	Written examination. Seminar paper.

Reference nosilca / Lecturer's references:

HORVAT, Tatjana, TRAVNER, Urška, SKOKO, Hazbo, BOBEK, Vito. The influence of profit, revenues and debt on audit prices in large companies : insights from Slovenia. *Ekonomska istraživanja*. 2022, vol. 35, no. 1, str. 778-798, ilustr. ISSN 1848-9664

BOBEK, Vito, ČIVŠA, Ivana, HORVAT, Tatjana. Do only higher penalties help to achieve compliance in selected emerging markets?. *Ekonomska misao i praksa : časopis Fakulteta za turizam i vanjsku trgovinu Dubrovnik*. 2022, god. 31, br. 2, str. 369-396. ISSN 1330-1039.

HORVAT, Tatjana, MAYRLEITNER, Philipp, KOREZ-VIDE, Romana, BOBEK, Vito. Culture, corruption and economic development : the case of emerging economies. *Acta oeconomica*. [Online ed.]. 2021, vol. 71, issue 1, str. 99-116, ilustr. ISSN 1588-2659

HORVAT, Tatjana, BENDIX, Hendrik, BOBEK, Vito, SKOKO, Hazbo. Impacts of investments in infrastructure projects on emerging markets' growth : the case of East African countries. *Ekonomska istraživanja*. 2021, vol. 34, no. 1, str. 2135-2161. ISSN 1331-677X

HORVAT, Tatjana, ŠART, Veronika, JUSTINEK, Gorazd, BOBEK, Vito. Analysis of the financing of local communities in Slovenia in times of economic downturn and crises. *Lex localis : revija za lokalno samoupravo*. [Tiskana izd.]. Jul. 2021, vol. 19, no. 3, str. 751-780, tabele. ISSN 1581-5374

BOBEK, Vito, WANG, Lin, HORVAT, Tatjana. Trade with agricultural goods from EU to China after One Belt and One Road initiative. V: *Problemy sovremennoj agrarnoj nauki : materialy meždunarodnoj naučnoj konferencii, Krasnojarsk, 15. oktjabrja 2019*. Krasnojarsk: Krasnojarskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet, 2019. Str. 119-129

HORVAT, Tatjana. Internal audit of the agriculture educational institution. V: *Problemy sovremennoj agrarnoj nauki : materialy meždunarodnoj naučnoj konferencii, Krasnojarsk, 15. oktjabrja 2018*. Krasnojarsk: Krasnojarskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet, 2018. Str. 127-132

HORVAT, Tatjana. Recovery of receivables in agriculture company. V: *Problemy sovremennoj agrarnoj nauki : materialy*. Krasnojarsk: Krasnojarskij gosudarstvennyj agrarnyj universitet, 2017. Str. 74-78

HORVAT, Tatjana. *Calculation of financial costs of agriculture credit : lecture at Krasnoyarsk State Agrarian University, Krasnoyarsk, Russia, 15. 10. 2019*