

	UČNI NAČRT PREDMETA/COURSE SYLLABUS
Predmet	Poslovanje trgovskih podjetij
Course title	Managing Retail Operations

Študijski program in stopnja Study programme and level	Študijska smer Study field	Letnik Academic year	Semester Semester
Upravljanje in poslovanje 1	Upravljanje in poslovanje	2./3.	4./5.
Business and Management 1	Business and Management	2 nd /3 rd	4 th /5 th

Vrsta predmeta/Course type izbirni/elective

Univerzitetna koda predmeta/University course code

Predavanja Lectures	Seminar Seminar	Sem. vaje Tutorial	Lab. vaje Laboratory work	Teren. vaje Field work	Samost. delo Individ. work	ECTS
30		30			90	6

Nosilec predmeta/Lecturer: RŠ: Urška Trobej, pred.
IŠ: doc. dr. Malči Grivec

Jeziki/ Languages: **Predavanja/Lectures:** slovenski/Slovenian
Vaje/Tutorial: slovenski/Slovenian

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

<ul style="list-style-type: none"> • Pogoj za vključitev v delo je vpis v 2. ali 3. letnik študija. • Študent mora pred izpitom pripraviti in predstaviti seminarsko nalogo in oddati portfolio (analiza treh strokovnih člankov). 	<ul style="list-style-type: none"> • The prerequisite for participation is enrolment in the second or third year of study. • Students should prepare and present their seminar papers before the examination and submit a portfolio (analysis of three professional articles).
--	--

Vsebina:

<ul style="list-style-type: none"> • <i>Uvod.</i> Nastanek trgovine in njen dosednji razvoj. • <i>Funkcije trgovine.</i> Načrtovanje prodajnega sortimenta. • <i>Sodobne oblike organiziranosti trgovine.</i> Organizacijske oblike v trgovini na debelo. Organizacijske oblike v trgovini na drobno. Dejavniki organiziranja trgovskih podjetij. • <i>Ekonomika poslovanja trgovskih podjetij.</i> Kazalniki produktivnosti, ekonomičnosti, rentabilnosti. • <i>Kalkulacije.</i> Vrste kalkulacij. 	<p>Content (Syllabus outline):</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Introduction.</i> The formation of trade and its ongoing development. • <i>Functions of the trade.</i> Assortment planning. • <i>Modern forms of organization of trade.</i> Organizational forms in the wholesale trade. Organizational forms in retail trade. Factors organizing trading companies. • <i>Economics of trading companies operations.</i> Indicators of productivity, economy, profitability. • <i>Calculations.</i> Types of calculations.
--	---

<ul style="list-style-type: none"> • <i>Nabavno poslovanje.</i> Organizacijske oblike nabavne službe. Preučevanje nabavnega trga. Načrtovanje nabave. Trženje v nabavi. Nabavni postopki. Kontrola in analiza nabave. • <i>Skladiščno poslovanje.</i> Organizacijske oblike skladiščenja. Funkcije skladiščenja. Politika zalog. Transport in logistika. • <i>Prodajno poslovanje.</i> Organizacijske oblike. Planiranje prodaje. Postopki pri prodaji. Poslovanje v izjemnih razmerah. Etika poslovanja. Racionalizacija poslovanja v trgovini. • <i>Posebnosti trženja v trgovini.</i> • <i>Razvojne možnosti v trgovini.</i> Sodobne metode trgovanja. E-tržne poti. Franšizing. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Purchase transactions.</i> Organizational forms of the cost of the service. The study of the purchasing market. Procurement planning. Marketing in purchasing. Purchasing procedures. Control and acquisition analysis. • <i>Inventory management.</i> Organizational forms of storage. Storage functions. Inventory policy. Transportation and Logistics. • <i>Store operations.</i> Organizational forms. Sales Planning. Procedures in the sale. Business in exceptional circumstances. Business ethics. Rationalization of the trade. • <i>Special features of marketing in the trade.</i> • <i>Development opportunities in trade.</i> Modern methods of trading. E-marketing channels. Franchising.
--	--

Temeljna literatura in viri/Readings:

Levy, M. in Weitz, B. A. (2012). Retailing management. New York [etc.]: McGraw-Hill/Irwin, cop.
Potočnik, V. (2002). Trgovinsko poslovanje. Novo mesto: Visokošolsko središče Novo mesto.
Potočnik, V. (2004). Trženje v trgovini. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
Zupančič, V. in Gorenak, Š. (2008). Trgovinsko poslovanje. Celje: Visoka komercialna šola.

Cilji in kompetence:

Učna enota prispeva predvsem k razvoju naslednjih splošnih in specifičnih kompetenc:

- poznavanje in razumevanje procesov v poslovnem okolju organizacije in sposobnost za njihovo analizo, sintezo in predvidevanje rešitev ter njihovih posledic;
- fleksibilna uporaba znanja v praksi;
- avtonomnost, (samo)kritičnost, (samo)reflektivnost, samoevalviranje in prizadevanje za kakovost;
- poznavanje in razumevanje utemeljitve in zgodovine temeljnih disciplin s področja poslovnih in upravnih ved in sicer s področja ekonomije, podjetništva, poslovne informatike, ravnanja z ljudmi, kvantitativnih metod, prava in poslovođenja;
- komuniciranje s strokovnjaki z različnih področij gospodarskega in družbenega življenja;
- sodelovanje z interesnimi skupinami (dobavitelji, kupci, konkurenco, politiko).

Objectives and competences:

The learning unit mainly contributes to the development of the following general and specific competences:

- knowledge and understanding of the processes in the organization's business environment and its capacity for analysis, synthesis and forecasting solutions and their consequences;
- flexible use of knowledge in practice;
- autonomy, (self-)critical, (self-)reflective, self-evaluation and commitment to quality;
- the ability to access, select and evaluate new information and the ability for a relevant interpretation in the context of economics, entrepreneurship, business informatics, human resources, quantitative methods, law and management;
- communicating with experts from various fields of economic and social life;

	<ul style="list-style-type: none"> • collaboration with stakeholder groups (suppliers, customers, competition policy).
--	---

Predvideni študijski rezultati:

Intended learning outcomes:

<p>Znanje in razumevanje:</p> <p><i>Študent/Študentka:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • pozna in razume osnovne koncepte in načela organiziranja trgovinskih organizacij; • pozna in razume osnovne koncepte delovanja trgovinskih organizacij: nabavnega, skladiščnega in prodajnega poslovanja; • pozna in razume strategije trženja v sodobni trgovini tako za klasične oblike poslovanja trgovinskih organizacij kot za inovativne in neposredne oblike, vključno z e-poslovanjem; • pridobljena teoretična, metodološka in praktična znanja uporablja pri pripravi, izvajanju in kontroli trženjskih aktivnosti v trgovinskih organizacijah; • izbere in interpretira domačo in tujo strokovno literaturo ter druge vire s področja delovanja trgovinskih organizacij; • izbere in reflektira gradiva z drugih strokovnih disciplin in jih poveže s področjem poslovanja trgovinskih organizacij; • aktivno in kritično spremlja in reflektira aktualno dogajanje na področju delovanja trgovinskih organizacij; • v povezavi z drugimi predmeti pozna, razume in reflektira kompleksnost strokovnih in družbenih nalog zaposlenih na različnih področjih upravljanja in poslovanja trgovinskih organizacij; • pozna in razume umeščenost svojega strokovnega področja v širše družbene, kulturne in vrednostne kontekste ter z refleksijo teh kontekstov oblikuje intelektualno aktiven in profiliran odnos do sveta. 	<p>Knowledge in understanding:</p> <p><i>Students:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • know and understand the basic concepts and principles of organization of trade organizations; • know and understand the basic concepts of trade organizations: purchasing, storage and sales business; • know and understand the marketing strategy in modern trade both for traditional forms of business trade organizations such as the innovative and direct forms, including e-commerce; • obtained theoretical, methodological and practical skills used in the preparation, implementation and control of marketing activities in commercial organizations; • select and interpret domestic and foreign professional literature and other resources in the area of trade organizations; • select and reflect material from other professional disciplines and connect them to the field of business trade organizations; • actively and critically monitor and reflect current developments in the field of trade organizations; • in conjunction with other courses, understand and reflects the complexity of professional and social duties of employees in various areas of business management and trade organizations; • know and understand that area of expertise fits into the broader social, cultural and value contexts and reflecting these contexts develop intellectually active and shaped relationship to the world.
--	---

Metode poučevanja in učenja:

Learning and teaching methods:

<ul style="list-style-type: none"> • <i>predavanja</i> z aktivno udeležbo študentov (razlaga, diskusija, vprašanja, primeri, reševanje problemov, ekskurzija); • <i>seminarske vaje</i> v povezavi s prakso (refleksija izkušenj, timsko delo, metode 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>lectures</i> with active participation of students (explanation, discussion, questions, examples, problem solving, field trip);
---	--

<p>kritičnega mišljenja, diskusija, sporočanje povratne informacije);</p> <ul style="list-style-type: none"> • individualne in skupinske <i>konzultacije</i> (diskusija, dodatna razlaga, obravnava specifičnih vprašanj); • <i>oblikovanje portfolia in samostojen študij</i> (motiviranje, usmerjanje, refleksija, samoocenjevanje). 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>tutorial</i> in conjunction with practice (reflection of experience, teamwork, critical thinking methods, discussion, feedback); • individual and group <i>consultations</i> (discussion, further explanation, consider specific issues); • <i>designing a portfolio and the individual process of study</i> (motivation, guidance, reflection, self-evaluation).
--	--

		Delež (v %)		
Načini ocenjevanja:		Weight (in %)	Assessment:	
<p>Način (pisni izpit, ustno spraševanje, naloge, projekt):</p> <ul style="list-style-type: none"> • pisni (ustni) izpit • seminarska naloga s predstavitvijo in zagovorom • portfolio (analiza treh strokovnih člankov) 	<p>60</p> <p>20</p> <p>20</p>	<p>Types (written examination, oral examination, coursework, project):</p> <ul style="list-style-type: none"> • written (oral) examination • seminar paper with presentation and defence • portfolio (analysis of three professional articles) 		