

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

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

**Vrsta predmeta/Course type** izbirni/elective

**Univerzitetna koda predmeta/University course code**

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

**Nosilec predmeta/Lecturer:** prof. dr. Karmen Erjavec

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

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

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

**Vsebina:**

**Content (Syllabus outline):**

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

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

### 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;
- collaboration with stakeholder groups (suppliers, customers, competition policy).

**Predvideni študijski rezultati:**

Znanje in razumevanje:

*Študent/Študentka:*

- pozna in razume osnovne koncepte in načela organiziranja trgovinskih organizacij;
- pozna in razume osnovne koncepte delovanja trgovinskih organizacij: nabavnega, skladišnega 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.

**Intended learning outcomes:**

Knowledge in understanding:

*Students:*

- 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:**

- *predavanja* z aktivno udeležbo študentov (razlaga, diskusija, vprašanja, primeri, reševanje problemov, ekskurzija);
- *seminarske vaje* v povezavi s prakso (refleksija izkušenj, timsko delo, metode kritičnega mišljenja, diskusija, sporočanje povratne informacije);

**Learning and teaching methods:**

- *lectures* with active participation of students (explanation, discussion, questions, examples, problem solving, field trip);
- *tutorial* in conjunction with practice (reflection of experience, teamwork, critical thinking methods, discussion, feedback);

<ul style="list-style-type: none"> <li>• individualne in skupinske <i>konzultacije</i> (diskusija, dodatna razlaga, obravnava specifičnih vprašanj);</li> <li>• <i>oblikovanje portfolia in samostojen študij</i> (motiviranje, usmerjanje, refleksija, samoocenjevanje).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• individual and group <i>consultations</i> (discussion, further explanation, consider specific issues);</li> <li>• <i>designing a portfolio and the individual process of study</i> (motivation, guidance, reflection, self-evaluation).</li> </ul>
--	---

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