



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	Prodaja «nemškemu» kupcu
Področje	Storitve
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripraviljalcev programa)	Šolski center Postojna Helena Posega Dolenc, Marco Wolf Manfreda, Dolores Keš
Kratek opis programa (max. 150 besed)	Udeleženci programa osvojijo avtentičen jezik in strokovno besedišče na področju komercialno-prodajnih aktivnosti. Program je namenjen zaposlenim, ki že imajo predhodno osnovno znanje na področju nemškega jezika in so zaposleni na področju prodaje bodisi končnih izdelkov bodisi polizdelkov ali storitev oz. postortivenih aktivnosti.
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Mobilnost je prečna tema, ki jo zajemajo vsi razvojni dokumenti do leta 2020, kot ključna pa se umešča tudi v razvojno perspektivno do leta 2030. Mobilnost delovne sile je izjemno pomembna, tako za podjetja kot za gospodrstvo kot celoto. Mobilna delovna sila ne predstavlja le osebja, ki odhaja v tujino z namenom usposabljanja in izobraževanja, pač pa tudi vse tiste, ki odhajajo v tujino z namenom sklepanja poslovnih dogovorov. V naši regiji se je v zadnjih dveh letih zelo okrepilo sodelovanje z nemško govorečim področjem, tako na ravni prodaje kot nabave. Večji del opreme za kovinarsko industrijo je nemškega porekla in zelo velik naročnikov različnih orodji, pol izdelkov in izdelkov je iz nemško govorečga področja. Celoten «bazen » podjetji v regiji sodeluje z nemškim trgov in potrebuje večšine in znanja za prodajo kupcu, ki je po profilu, zahtevnosti in pričakovanjih popolnoma drugačen od slovenskega. Nemalokrat se v komunikaciji z nemškim kupcem pojavi neučaknost, storilnostna naravnost in odsotnost umirjenosti ob nakazovanju kupca o previsoki ceni. S programom, ki bo v večji meri zasledoval verbalno in tudi delček neverbalne komunikacije ter fraze, ki se uporabljajo v prodaji, bo prodajalec (podjetja iz regije) imel ustrezne komunikacijske večšine in tako bil nasproti stranki v boljšem položaju, kar pa dolgoročno predstavlja večje prihodke in boljšo učinkovitost. Za potrebe poslovanja podjetji in učinkovitosti pri organizaciji poslovnega procesa, so tovrstna znanja nujno potrebna.



Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Ciljna skupina so zaposleni, ki imajo stik z nemškimi strankami in jim morajo prodajati, pomagati, ali napisati marketinška besedila za nemški trg.			
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	Status zaposlenega ali samozaposlenega.			
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Cilj programa je, da udeleženci suvereno komunicirajo v avtentičnem jeziku in s pravilno izgovorjavo ter da osvojijo strokovno besedišče in tehnike prodajanja nemškim strankam. Poleg tega znajo napisati marketinška besedila, graditi odnos z Nemci, nuditi pomoč strankam in razumejo nemški način razmišljanja/kulturo.			
Obseg programa (skupno št. ur)	65 ur			
Oblika dela	Kontaktne ure	On line delo (max 50 % celotnega programa)	Izdelek ali storitev	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	25			
Praktični del (št. ur)	25	15		
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti	On-line prisotnost		
Pogoji za končanje programa	80 % prisotnost in aktivna udeležba			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	<ul style="list-style-type: none">- prodaja- marketing- grajenje odnosa s strankami- pisanje oglasov- strokovna nemška terminologija za vsa navedena področja			



Kompetence, pridobljene s programom	Udeleženci: <ul style="list-style-type: none">- znajo nemškim strankam prodajati, ker poznajo kulturo, jezik in tehnike.- pišejo marketinška besedila v nemščini.- gradijo odnos z nemškimi strankami.- znajo opravljati naloge za pomoč uporabnikom v nemščini.
Spretnosti, pridobljene s programom	Udeleženci: <ul style="list-style-type: none">- obvladajo tehnike prodaje- znajo napisati učinkovite marketinške tekste.- berejo strokovno literaturo v nemščini.- poznajo nemško kulturo- poznajo nemški način mišljenja.- poznajo nemško pomoč strankam.
Splošne kompetence, dopolnjene s programom	Udeleženec <ul style="list-style-type: none">• razume kupca.• zna prodajno usmerjeno komunicirati.• zna pripraviti predstavitve.• zna uskladiti termine s poslovnimi partnerji.



Organizacija izobraževanja (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	<p>Teoretični del (25ur):</p> <ul style="list-style-type: none">- 10 ur širjenje besednega zaklada v nemščini (strokovna terminologija: marketing in prodaja).- 5 ur nemška slovnica.- 10 ur psihologije in tehnike prodaje. <p>Praktični del (25 ur):</p> <ul style="list-style-type: none">- 10 ur govorno in pisno izražanje.- 5 ur igre vlog.- 10 ur nemška izgovorjava (govoriti in razumeti). <p>Online delo (15 ur)</p> <ul style="list-style-type: none">- 5 ur slovnične vaje.- 5 ur vaje za besedišča.- 5 ur pisanje daljšega marketinškega besedila.
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa (stopnja in smer izobrazbe)	<ul style="list-style-type: none">• Dipl. nemcist in splošni jezikoslovec.• Naravni govorec nemščine.• Več kot 10 let delovnih izkušenj in več tisoč ur poučevanja nemščine v gospodarstvu.• Znanje slovenskega jezika.

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	11. 1. 2019	Da	
Svet zavoda potrdil			