

PODROČJE KOMPETENC	KORAKI RAZVOJA KOMPETENC			
1. Organizacija in vodenje postopka prodaje proizvodov in storitev	<p>Posameznik je sposoben obravnavati potrebe strank, to lahko naredi s spraševanjem, sposoben je pripraviti ustrezen predlog (pisni ali ustni) in se ukvarjati z natančno opredeljenimi naročili kupcev, ki želijo kupiti točno določen izdelek (vključno s pojasnilom o izdelkih, storitvah, načinom plačila in pogoji dostave).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati dostavo (na primer pojasniti razpoložljivost proizvodov in možnosti dostave, izpolniti standardne obrazce, kot so spremni dokumenti in potrdila o poreklu), v skladu z obstoječimi standardi.</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati in / ali se ukvarjati s specifičnimi potrebami strank (s poizvedbami), sprožiti naročila kupcev preko priprave ponudbe, ki temelji na potrebah kupcev / reševati naročila kupcev.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti in / ali posredovati informacije (pisati poročila, pripraviti predstavitev) o potrebah kupcev, specifikacije izdelkov / storitev, razmer na trgu, dobave in pogojev dostave kupcem, drugim trgovcem ali vodstvu in zagotoviti ustrezne pogodbe in sporazume.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in / ali zagotavljati pretok informacij (na primer z oglaševanjem, z ogledi proizvodnje, ...), katere zahtevajo kupci, drugi trgovci ali vodstvo in so potrebne za predstavitev proizvodnih in zmogljivosti družbe.</p>	<p>Posameznik je sposoben svetovati strankam, razjasniti problem, ki morebiti nastanejo pri izvedbi naročila ter navezovati stike z osebami na ustreznih institucijah / oddelkih (na primer z distribucijskim centrom, informacijskim centrom, gospodarsko zbornico), da bi skupaj našli možnosti za prodajo.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati proces pogajanj, pri čemer je treba upoštevati vse vidike (ceno, naročilo, dostavo, zavarovanje, pravne predpise, preferencialne tarifne stopnje, plačila, zadovoljstvo kupca in ponudbe drugih podjetij).</p>	<p>Posameznik je sposoben najti rešitev za prodajo, plačilo in težave pri dobavi, financiranje in pogodbene težave.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti analize in oblikovati strategije za doseganje zadovoljstva strank (poročati o reakcijah strank; ravnati z odškodninskimi zahtevki ter upoštevati stroškovno najbolj učinkovito rešitev).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in izvesti usposabljanje o novih proizvodih za sodelavce / stranke in je sposoben organizirati / sodelovati na poslovnih potovanjih (na primer sejmih).</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben komunicirati s strankami, tako da je storitveno usmerjen, sposoben je voditi posvetovalni in prodajni pogovor (na primer preko telefonskega klica, z osebno komunikacijo, e-pošto in / ali naročilom preko spleta).			
	Posameznik je sposoben zbrati potrebne informacije iz pisnih in / ali ustnih standardnih poizvedb strank.			
	Posameznik zna pridobiti potrebne podatke za tipično ponudbo v podjetju / od drugih podjetij in pripraviti ponudbo na podlagi informacij o strankah in izdelkih / storitvah v zahtevanem okviru.			
	Posameznik je sposoben zagotoviti osnovne informacije in odgovoriti na standardna vprašanja strank (na primer v zvezi z nalogi, cenami, dostavo ali plačilom).			
	Posameznik je sposoben sprožiti postopke potrebne za standardna naročila v podjetju / z drugimi podjetji in pripraviti ustrezne dokumente.			
	Posameznik je sposoben prevzeti in / ali nadaljevati z obdelavo podatkov potrebnih v postopku dobave in plačila.			

1. Organizacija in vodenje postopka prodaje proizvodov in storitev	<p>Posameznik je sposoben obravnavati potrebe strank, to lahko naredi s spraševanjem, sposoben je pripraviti ustrezen predlog (pisni ali ustni) in se ukvarjati z natančno opredeljenimi naročili kupcev, ki želijo kupiti točno določen izdelek (vključno s pojasnilom o izdelkih, storitvah, načinom plačila in pogoji dostave).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati dostavo (na primer pojasniti razpoložljivost proizvodov in možnosti dostave, izpolniti standardne obrazce, kot so spremni dokumenti in potrdila o poreklu), v skladu z obstoječimi standardi.</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati in / ali se ukvarjati s specifičnimi potrebami strank (s poizvedbami), sprožiti naročila kupcev preko priprave ponudbe, ki temelji na potrebah kupcev / reševati naročila kupcev.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti in / ali posredovati informacije (pisati poročila, pripraviti predstavitev) o potrebah kupcev, specifikacije izdelkov / storitev, razmer na trgu, dobave in pogojev dostave kupcem, drugim trgovcem ali vodstvu in zagotoviti ustrezne pogodbene in sporazume.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in / ali zagotavljati pretok informacij (na primer z oglaševanjem, z ogledi proizvodnje, ...), katere zahtevajo kupci, drugi trgovci ali vodstvo in so potrebne za predstavitev proizvodnih in zmogljivosti družbe.</p>	<p>Posameznik je sposoben svetovati strankam, razjasniti problem, ki morebiti nastanejo pri izvedbi naročila ter navezovati stike z osebami na ustreznih institucijah / oddelkih (na primer z distribucijskim centrom, informacijskim centrom, gospodarsko zbornico), da bi skupaj našli možnosti za prodajo.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati proces pogajanj, pri čemer je treba upoštevati vse vidike (ceno, naročilo, dostavo, zavarovanje, pravne predpise, preferencialne tarifne stopnje, plačila, zadovoljstvo kupca in ponudbe drugih podjetij).</p>	<p>Posameznik je sposoben najti rešitev za prodajo, plačilo in težave pri dobavi, financiranje in pogodbene težave.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti analize in oblikovati strategije za doseganje zadovoljstva strank (poročati o reakcijah strank; ravnati z odškodninskimi zahtevki ter upoštevati stroškovno najbolj učinkovito rešitev).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in izvesti usposabljanje o novih proizvodih za sodelavce / stranke in je sposoben organizirati / sodelovati na poslovnih potovanjih (na primer sejnih).</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben analizirati specifično povpraševanje kupca in posledično pripraviti ponudbo (odpreti račun stranki, če je to potrebno).			
	Posameznik je sposoben sprožiti naročilo kupca preko oddaje ponudbe, ki temelji na kupčevih potrebah.			
	Posameznik je sposoben organizirati proces prodaje in dobave.			
	Posameznik je sposoben spremljati ustrezne podatke glede plačila, izdati zahtevane dokumente in sprožiti potrebne postopke.			
	Posameznik je sposoben zbrati ustrezne podatke o trgu, kupcih in konkurenčnih podjetjih v poročilu, ki so potrebni pri odločitvah.			
	Posameznik je zmožen usmerjati pretok informacij v tujem jeziku med podjetji in strankami.			

1. Organizacija in vodenje postopka prodaje proizvodov in storitev	<p>Posameznik je sposoben obravnavati potrebe strank, to lahko naredi s spraševanjem, sposoben je pripraviti ustrezen predlog (pisni ali ustni) in se ukvarjati z natančno opredeljenimi naročili kupcev, ki želijo kupiti točno določen izdelek (vključno s pojasnilom o izdelkih, storitvah, načinom plačila in pogoji dostave).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati dostavo (na primer pojasniti razpoložljivost proizvodov in možnosti dostave, izpolniti standardne obrazce, kot so spremni dokumenti in potrdila o poreklu), v skladu z obstoječimi standardi.</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati in / ali se ukvarjati s specifičnimi potrebami strank (s poizvedbami), sprožiti naročila kupcev preko priprave ponudbe, ki temelji na potrebah kupcev / reševati naročila kupcev.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti in / ali posredovati informacije (pisati poročila, pripraviti predstavitev) o potrebah kupcev, specifikacije izdelkov / storitev, razmer na trgu, dobave in pogojev dostave kupcem, drugim trgovcem ali vodstvu in zagotoviti ustrezne pogodbe in sporazume.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in / ali zagotavljati pretok informacij (na primer z oglaševanjem, z ogledi proizvodnje, ...), katere zahtevajo kupci, drugi trgovci ali vodstvo in so potrebne za predstavitev proizvodnih in zmogljivosti družbe.</p>	<p>Posameznik je sposoben svetovati strankam, razjasniti problem, ki morebiti nastanejo pri izvedbi naročila ter navezovati stike z osebami na ustreznih institucijah / oddelkih (na primer z distribucijskim centrom, informacijskim centrom, gospodarsko zbornico), da bi skupaj našli možnosti za prodajo.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati proces pogajanj, pri čemer je treba upoštevati vse vidike (ceno, naročilo, dostavo, zavarovanje, pravne predpise, preferencialne tarifne stopnje, plačila, zadovoljstvo kupca in ponudbe drugih podjetij).</p>	<p>Posameznik je sposoben najti rešitev za prodajo, plačilo in težave pri dobavi, financiranje in pogodbene težave.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti analize in oblikovati strategije za doseganje zadovoljstva strank (poročati o reakcijah strank; ravnati z odškodninskimi zahtevki ter upoštevati stroškovno najbolj učinkovito rešitev).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in izvesti usposabljanje o novih proizvodih za sodelavce / stranke in je sposoben organizirati / sodelovati na poslovnih potovanjih (na primer sejnih).</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben analizirati probleme povezane s naročili strank in ugotoviti njihov izvor.			
	Posameznik je sposoben komunicirati z različnimi zainteresiranimi stranmi v trgovskem jeziku, da bi našel možnosti za reševanje problemov.			
	Posameznik je sposoben celovito svetovati strankam že ob naročilu.			
	Posameznik je sposoben primerjati ponudbe lastnega podjetja s ponudbami konkurentov in izpeljati ustrezno strategijo prodaje iz te primerjave.			
	Posameznik je sposoben razviti ponudbo v sodelovanju z drugimi podjetji / institucijami.			
	Posameznik se je sposoben pogajati v vseh vidikih naročila s stranko.			



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



1. Organizacija in vodenje postopka prodaje proizvodov in storitev	<p>Posameznik je sposoben obravnavati potrebe strank, to lahko naredi s spraševanjem, sposoben je pripraviti ustrezen predlog (pisni ali ustni) in se ukvarjati z natančno opredeljenimi naročili kupcev, ki želijo kupiti točno določen izdelek (vključno s pojasnilom o izdelkih, storitvah, načinom plačila in pogoji dostave).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati dostavo (na primer pojasniti razpoložljivost proizvodov in možnosti dostave, izpolniti standardne obrazce, kot so spremni dokumenti in potrdila o poreklu), v skladu z obstoječimi standardi.</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati in / ali se ukvarjati s specifičnimi potrebami strank (s poizvedbami), sprožiti naročila kupcev preko priprave ponudbe, ki temelji na potrebah kupcev / reševati naročila kupcev.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti in / ali posredovati informacije (pisati poročila, pripraviti predstavitve) o potrebah kupcev, specifikacije izdelkov / storitev, razmer na trgu, dobave in pogojev dostave kupcem, drugim trgovcem ali vodstvu in zagotoviti ustrezne pogodbe in sporazume.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in / ali zagotavljati pretok informacij (na primer z oglaševanjem, z ogledi proizvodnje, ...), katere zahtevajo kupci, drugi trgovci ali vodstvo in so potrebne za predstavitev proizvodnih in zmogljivosti družbe.</p>	<p>Posameznik je sposoben svetovati strankam, razjasniti problem, ki morebiti nastanejo pri izvedbi naročila ter navezovati stike z osebami na ustreznih institucijah / oddelkih (na primer z distribucijskim centrom, informacijskim centrom, gospodarsko zbornico), da bi skupaj našli možnosti za prodajo.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati proces pogajanj, pri čemer je treba upoštevati vse vidike (ceno, naročilo, dostavo, zavarovanje, pravne predpise, preferencialne tarifne stopnje, plačila, zadovoljstvo kupca in ponudbe drugih podjetij).</p>	<p>Posameznik je sposoben najti rešitev za prodajo, plačilo in težave pri dobavi, financiranje in pogodbene težave.</p> <p>Posameznik je sposoben pripraviti analize in oblikovati strategije za doseganje zadovoljstva strank (poročati o reakcijah strank; ravnati z odškodninskimi zahtevki ter upoštevati stroškovno najbolj učinkovito rešitev).</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati in izvesti usposabljanje o novih proizvodih za sodelavce / stranke in je sposoben organizirati / sodelovati na poslovnih potovanjih (na primer sejmih).</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben reševati kompleksne probleme v procesu prodaje in storitev v podjetju in / ali v sodelovanju z drugimi podjetji / institucijami.			
	Posameznik je sposoben spremljati postopek plačila, prepoznati probleme (neporavnana plačila) in posredovati pri sanacijskih ukrepih (na primer pogodbene kazni).			
	Posameznik je sposoben razviti celovito prodajno strategijo za podjetje in izpeljati akcije, ki izhajajo iz nje.			
	Posameznik je sposoben usposabljati sodelavce in druge ljudi za uporabo izdelkov ali storitev.			
	Posameznik je sposoben organizirati / izpeljati, poslovna potovanja in / ali organizira sestanke s strankami.			
	Posameznik je sposoben analizirati in oceniti prodajne možnosti (na primer s poslovnih potovanj).			



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



2. Zagotavljanje nabavnega procesa	<p>Posameznik je sposoben naročati dobro opredeljenih serij in izdelkov (znane izdelke, dobavitelje in dostavne službe), s pomočjo sistema organizacijskega planiranja virov (podobno: ERP - enterprise resource planning / Navision SAP).</p> <p>Posameznik je sposoben izpeljati naročanje dokumentov in zagotoviti pretok informacij po različnih službah in podjetjih.</p>	<p>Posameznik je sposoben primerjati ponudbe glede na ceno, kakovosti in dobavne pogoje.</p> <p>Posameznik je sposoben opazovati nabavne procese in zagotoviti informacije in potrebne dokumente prodajalcu (na primer tovarne liste CMR, letalske tovarne liste, B / L, račune, potrdila o poreklu, izvozne deklaracije, pisma o navodilih za prodajalca, inventarni seznam) in ustrezno ukrepati v primeru motenj v prodaji (popraviti napačno dokumentacijo).</p> <p>Posameznik je sposoben analizirati distribucijski trg in izvajati regionalne analize trga za zagotavljanje ustreznega nabavnega procesa (benchmarking, blagovne znamke, proizvodna področja, različna prevozna podjetja).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati nabavni proces v sodelovanju z drugimi oddelki podjetja (na primer službo za kakovost), da se odloči o primernih dobaviteljih, o primernih sredstvih v smislu materialnih / storitev za proizvodnjo in izbere najboljše prevozno podjetje in najbolj optimalni transport, pri čemer pazi na dobavne pogoje (čas, ceno, pogoje prevoza potrebne za različno blago ...).</p> <p>Posameznik se je sposoben pogajati o ceni in dobavnih pogojih.</p> <p>Posameznik je sposoben rešiti težave v zvezi s pridobivanjem manjkajočih podatkov, dokončati postopek plačila in sprejeti ustrezne ukrepe v primeru težav z dostavo (npr. kot so iskanje zamenjave za prevozno podjetje).</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:		
	Posameznik zna uporabljati podatkovno bazo družbe, da bi našel standardne podatke o trenutnih naročilih.		
	Posameznik zna najti vse potrebne informacije o znanih dobaviteljev v podatkovni bazi družbe.		
	Posameznik je sposoben zbrati podatke za izdajo odredbe za znanega dobavitelja, z danimi izdelki in pogoji.		
	Posameznik je sposoben izpolniti standardne obrazce in dokumentacijo.		
	Posameznik je sposoben zagotoviti in posredovati informacije o naročilu kolegom.		
	Posameznik je sposoben zagotoviti potrebne in pravilne podatke dobavitelju v tujem jeziku.		



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



2. Zagotavljanje nabavnega procesa	<p>Posameznik je sposoben naročiti dobro opredeljenih serij in izdelkov (znane izdelke, dobavitelje in dostavne službe), s pomočjo sistema organizacijskega planiranja virov (podobno: ERP - enterprise resource planning / Navision SAP).</p> <p>Posameznik je sposoben izpeljati naročanje dokumentov in zagotoviti pretok informacij po različnih službah in podjetjih.</p>	<p>Posameznik je sposoben primerjati ponudbe glede na ceno, kakovosti in dobavne pogoje.</p> <p>Posameznik je sposoben opazovati nabavne procese in zagotoviti informacije in potrebne dokumente prodajalcu (na primer tovarne liste CMR, letalske tovarne liste, B / L, račune, potrdila o poreklu, izvozne deklaracije, pisma o navodilih za prodajalca, inventarni seznam) in ustrezno ukrepati v primeru motenj v prodaji (popraviti napačno dokumentacijo).</p> <p>Posameznik je sposoben analizirati distribucijski trg in izvajati regionalne analize trga za zagotavljanje ustreznega nabavnega procesa (benchmarking, blagovne znamke, proizvodna področja, različna prevozna podjetja).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati nabavni proces v sodelovanju z drugimi oddelki podjetja (na primer službo za kakovost), da se odloči o primernih dobaviteljih, o primernih sredstvih v smislu materialnih / storitev za proizvodnjo in izbere najboljše prevozna podjetje in najbolj optimalni transport, pri čemer pazi na dobavne pogoje (čas, ceno, pogoje prevoza potrebne za različno blago ...).</p> <p>Posameznik se je sposoben pogajati o ceni in dobavnih pogojih.</p> <p>Posameznik je sposoben rešiti težave v zvezi s pridobivanjem manjkajočih podatkov, dokončati postopek plačila in sprejeti ustrezne ukrepe v primeru težav z dostavo (npr. kot so iskanje zamenjave za prevozna podjetje).</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:		
	Posameznik zna zahtevati ponudbe od različnih prodajalcev.		
	Posameznik zna primerjati ponudbe glede na ceno, kakovosti in distribucijske pogoje.		
	Posameznik je sposoben nadzorovati stalen proces nakupa s pomočjo ERP sistema družbe.		
	Posameznik zna zbrati podatke potrebne za dobavitelja, kot tudi za družbo za celovito obveščanje.		
	Posameznik je sposoben reševati motnje / težave v prodaji v zadovoljstvo kupca in prodajalca.		
	Posameznik je sposoben izvesti regionalno analizo trga, da bi našel nove dobavitelje za specifična povpraševanja.		



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



2. Zagotavljanje nabavnega procesa	<p>Posameznik je sposoben naročiti dobro opredeljenih serij in izdelkov (znane izdelke, dobavitelje in dostavne službe), s pomočjo sistema organizacijskega planiranja virov (podobno: ERP - enterprise resource planning / Navision SAP).</p> <p>Posameznik je sposoben izpeljati naročanje dokumentov in zagotoviti pretok informacij po različnih službah in podjetjih.</p>	<p>Posameznik je sposoben primerjati ponudbe glede na ceno, kakovosti in dobavne pogoje.</p> <p>Posameznik je sposoben opazovati nabavne procese in zagotoviti informacije in potrebne dokumente prodajalcu (na primer tovarne liste CMR, letalske tovarne liste, B / L, račune, potrdila o poreklu, izvozne deklaracije, pisma o navodilih za prodajalca, inventarni seznam) in ustrezno ukrepati v primeru motenj v prodaji (popraviti napačno dokumentacijo).</p> <p>Posameznik je sposoben analizirati distribucijski trg in izvajati regionalne analize trga za zagotavljanje ustreznega nabavnega procesa (benchmarking, blagovne znamke, proizvodna področja, različna prevozna podjetja).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati nabavni proces v sodelovanju z drugimi oddelki podjetja (na primer službo za kakovost), da se odloči o primernih dobaviteljih, o primernih sredstvih v smislu materialnih / storitev za proizvodnjo in izbere najboljšo prevozno podjetje in najbolj optimalni transport, pri čemer pazi na dobavne pogoje (čas, ceno, pogoje prevoza potrebne za različno blago ...).</p> <p>Posameznik se je sposoben pogajati o ceni in dobavnih pogojih.</p> <p>Posameznik je sposoben rešiti težave v zvezi s pridobivanjem manjkajočih podatkov, dokončati postopek plačila in sprejeti ustrezne ukrepe v primeru težav z dostavo (npr. kot so iskanje zamenjave za prevozno podjetje).</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:		
	Posameznik je sposoben analizirati in optimizirati nabavni proces.		
	Posameznik je sposoben razviti smiselno nabavno strategijo podjetja.		
	Posameznik je sposoben izpeljati nabavo na podlagi nabavne strategije podjetja.		
	Posameznik je sposoben nadzorovati stroške celotnega procesa nabave.		
	Posameznik je sposoben analizirati probleme in težave v procesu nabave.		
	Posameznik je sposoben reševati kompleksne probleme v procesu nabave v skladu s časovnimi omejitvami.		



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



3. Organizacija pakiranja, skladiščenja blaga, kot tudi procesa prevoza (logistika)	<p>Posameznik je sposoben organizirati prevoz z ugotavljanjem lokacije skladišča, z dodelitvijo pakiranja in dostave blaga prevoznim podjetjem, s tem, da upošteva težo, mere, transportne pogoje, želje kupcev in zahteve na tujem trgu (na primer (tuji jezik) označevanje).</p> <p>Posameznik je sposoben uskladiti zahteve različnih podjetij in oddelkov, sposoben je uskladiti nakup, prevoz in namestitvev v tujini.</p>	<p>Posameznik je sposoben upravljati z zalogami in logističnimi procesi s pomočjo ERP programske opreme, zagotoviti dovolj zalog, prevoznikov in zagotoviti dobavne storitve.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati potek procesa distribucije preko naročila in organiziranje proizvodnega procesa.</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati vrste embalaže in izbrati najbolj primerno embalažo in način prevoza (z upoštevanjem destinacije, dobavnih rokov, poti prevoza).</p> <p>Posameznik je sposoben izdati izvozne dokumentov (na primer izvozno deklaracijo, EUR.1, ...) z upoštevanjem predpisov pošiljanja in zagotoviti skladnost z okoljskimi in varnostnimi standardi.</p> <p>Posameznik je sposoben organizirati pravilno oziroma ustrezno označevanje izdelka in paketa (država, teža, število, velikost, ravnanje itd.)</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov: niso zajete v konzorciju		
4. Koordiniranje in vodenje pretoka dokumentov in finančnih transakcij	<p>Posameznik je sposoben dokumentirati in arhivirati vso korespondenco tržne raziskave, prodaje, nakupa, finančne transakcije in logistične procese.</p> <p>V ta namen je posameznik sposoben uporabljati ustrezno komunikacijo in konferenčne sisteme, kot tudi podatkovne baze arhiviranja in sistemov distribucije.</p>	<p>Posameznik je sposoben dokumentirati vse procese (finančne, premoženjske, osebje, skladiščenje in logistiko), ob upoštevanju izzivov tujih trgov.</p> <p>Posameznik je sposoben zagotoviti statistične podatke za poročila, ki se nanašajo na transakcije, nosilce stroškov in stroškovnih mest.</p>	<p>Posameznik je sposoben opazovati / nadzirati procese finančnih transakcij in sprožiti potrebne ukrepe, kot so opomniki ali izterjave.</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov: niso zajete v konzorciju		



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



5. Podpora notranjih poslovnih procesov za področje prodaje in nabave, vključno z upravljanjem kakovosti	<p>Posameznik je sposoben urediti upravne postopke za finančne transakcije, dobavo itd in spremljati postopke usklajevanja med različnimi službami, ob tem je sposoben upoštevati verske, kulturne in jezikovne razlike.</p>	<p>Posameznik je sposoben opravljati tipične naloge vodenja kakovosti, da zagotovi pravilnost in celovitost dokumentov za prodajo, skladiščenje, prevoz in nakup blaga.</p> <p>Posameznik je sposoben zagotoviti dobro delujoče poslovne procese z zagotavljanjem informacijam o spremembah v zvezi s prodajo, nabavo in prevoznimi pogoji (na primer spremembe tarif, davki) in posameznik je sposoben sprejeti ukrepe za zaščito procesov (na primer zavarovanje, dovoljenja, ...).</p>	<p>Posameznik je sposoben sprožiti nove poslovne procese, izvoz ali uvoz novih izdelkov in razviti koncepte za razširitev izdelkov in storitev.</p> <p>Posameznik je sposoben opravljati povezane analize tveganja.</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov: niso zajete v konzorciju		



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



6. Opazovanje in analiziranje tujih trgov in tujih kontekstov	<p>Posameznik je sposoben zbrati (podatke o podjetjih, kot so tržni delež, prometu ali zgodovini, aktualnih kupcih, dobaviteljih) informacije.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti podatke in grafe, ki jih zahteva podjetje.</p>	<p>Posameznik je sposoben identificirati posebne prednosti in ukrepe, ki so potrebni za določitev tržnega položaja družbe.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti in pripraviti informacije o tujih trgih, ob upoštevanju znanih indikatorjev na trgu (na primer stopnjo rasti, produktivnosti, ...).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati rezultate tržnih raziskav in najti kazalnike, ne le za želje kupcev in prihodnji razvoj, ampak tudi za primerjavo podjetja s svojimi konkurenti.</p> <p>Posameznik je sposoben identificirati tveganja različnih finančnih, dobavnih in uvoznih / izvoznih struktur.</p> <p>Posameznik je sposoben oceniti potenciale in tveganja pri nakupih in prodajah na podlagi različnih portfeljev izdelkov.</p>	<p>Posameznik je sposoben opraviti tržne raziskave na novih trgih in v državah in oceno posledic posameznih kulturnih, verskih in pravnih razlik (npr. Pravice intelektualne lastnine, blagovne znamke) in predpisov.</p> <p>Posameznik je sposoben sistematično spremljati tržne trende.</p> <p>Posameznik je sposoben prepoznati strateški okvir, dejavnikov in jih analizirati v zvezi z njihovimi posledicami za poslovanje na tujih trgih.</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben zbrati podatke znotraj podjetja o trenutnem položaju na trgu z vidika družbe.			
	Posameznik je sposoben identificirati kazalnike za razvoj podjetja v preko podatkov družbe ali prek primerjave z drugimi podjetji.			
	Posameznik je sposoben zbrati ključne podatke prodajalcev / kupcev.			
	Posameznik je sposoben uporabljati raziskovalna orodja za pridobivanje potrebnih informacij.			
	Posameznik je sposoben uporabiti programsko opremo za pripravo predstavitve podatkov in informacij.			
	Posameznik je sposoben sestaviti poročilo / predstavitev o trenutnem položaju na trgu.			



THEME Matrika kompetenc – Prodaja

Delne kompetence / Enote učnih izidov



6. Opazovanje in analiziranje tujih trgov in tujih kontekstov	<p>Posameznik je sposoben zbrati (podatke o podjetjih, kot so tržni delež, prometu ali zgodovini, aktualnih kupcih, dobaviteljih) informacije.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti podatke in grafe, ki jih zahteva podjetje.</p>	<p>Posameznik je sposoben identificirati posebne prednosti in ukrepe, ki so potrebni za določitev tržnega položaja družbe.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti in pripraviti informacije o tujih trgih, ob upoštevanju znanih indikatorjev na trgu (na primer stopnjo rasti, produktivnosti, ...).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati rezultate tržnih raziskav in najti kazalnike, ne le za želje kupcev in prihodnji razvoj, ampak tudi za primerjavo podjetja s svojimi konkurenti.</p> <p>Posameznik je sposoben identificirati tveganja različnih finančnih, dobavnih in uvoznih / izvoznih struktur.</p> <p>Posameznik je sposoben oceniti potenciale in tveganja pri nakupih in prodajah na podlagi različnih portfeljev izdelkov.</p>	<p>Posameznik je sposoben opraviti tržne raziskave na novih trgih in v državah in oceno posledic posameznih kulturnih, verskih in pravnih razlik (npr. Pravice intelektualne lastnine, blagovne znamke) in predpisov.</p> <p>Posameznik je sposoben sistematično spremljati tržne trende.</p> <p>Posameznik je sposoben prepoznati strateški okvir, dejavnikov in jih analizirati v zvezi z njihovimi posledicami za poslovanje na tujih trgih.</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben zbrati ključne podatke na tujih trgih.			
	Posameznik je sposoben opraviti zunanjo analizo trga (na primer benchmark, analizo konkurence).			
	Posameznik je sposoben prepoznati trende na tujih trgih.			
	Posameznik zna uporabljati marketinška orodja za analizo trgov (na primer SWOT, analizo konkurence, ...) v skladu z vnaprej določenimi potrebami.			
	Posameznik je sposoben načrtovati ukrepe za ohranitev in pospešitev tržnega deleža družbe.			
	Posameznik je sposoben podati jasno poročilo in predstavitev sodelavcem in vodjem.			



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



6. Opazovanje in analiziranje tujih trgov in tujih kontekstov	<p>Posameznik je sposoben zbrati (podatke o podjetjih, kot so tržni delež, prometu ali zgodovini, aktualnih kupcih, dobaviteljih) informacije.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti podatke in grafe, ki jih zahteva podjetje.</p>	<p>Posameznik je sposoben identificirati posebne prednosti in ukrepe, ki so potrebni za določitev tržnega položaja družbe.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti in pripraviti informacije o tujih trgih, ob upoštevanju znanih indikatorjev na trgu (na primer stopnjo rasti, produktivnosti, ...).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati rezultate tržnih raziskav in najti kazalnike, ne le za želje kupcev in prihodnji razvoj, ampak tudi za primerjavo podjetja s svojimi konkurenti.</p> <p>Posameznik je sposoben identificirati tveganja različnih finančnih, dobavnih in uvoznih / izvoznih struktur.</p> <p>Posameznik je sposoben oceniti potenciale in tveganja pri nakupih in prodajah na podlagi različnih portfeljev izdelkov.</p>	<p>Posameznik je sposoben opraviti tržne raziskave na novih trgih in v državah in oceno posledic posameznih kulturnih, verskih in pravnih razlik (npr. Pravice intelektualne lastnine, blagovne znamke) in predpisov.</p> <p>Posameznik je sposoben sistematično spremljati tržne trende.</p> <p>Posameznik je sposoben prepoznati strateški okvir, dejavnikov in jih analizirati v zvezi z njihovimi posledicami za poslovanje na tujih trgih.</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben prepoznati ustrezne indikatorje in predvideti sedanje in prihodnje dogajanje na trgu ter potrebe strank.			
	Posameznik je sposoben oceniti kazalnike o podjetju, konkurentih in trgu.			
	Posameznik je sposoben identificirati tveganja in priložnosti na trgih in analizirati dejavnike vpliva.			
	Posameznik je sposoben opraviti analizo tveganja na podlagi trenutnega portfelja izdelkov / storitev.			
	Posameznik je sposoben razvijati izdelek / storitev družbe in oceniti tveganje zanj.			
	Posameznik je sposoben razložiti rezultate tržne raziskave in / ali SWOT-analize.			
	Posameznik je sposoben predvideti posledice in svetovati sodelavcem in vodjem.			



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



6. Opazovanje in analiziranje tujih trgov in tujih kontekstov	<p>Posameznik je sposoben zbrati (podatke o podjetjih, kot so tržni delež, prometu ali zgodovini, aktualnih kupcih, dobaviteljih) informacije.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti podatke in grafe, ki jih zahteva podjetje.</p>	<p>Posameznik je sposoben identificirati posebne prednosti in ukrepe, ki so potrebni za določitev tržnega položaja družbe.</p> <p>Posameznik je sposoben pridobiti in pripraviti informacije o tujih trgih, ob upoštevanju znanih indikatorjev na trgu (na primer stopnjo rasti, produktivnosti, ...).</p>	<p>Posameznik je sposoben analizirati rezultate tržnih raziskav in najti kazalnike, ne le za želje kupcev in prihodnji razvoj, ampak tudi za primerjavo podjetja s svojimi konkurenti.</p> <p>Posameznik je sposoben identificirati tveganja različnih finančnih, dobavnih in uvoznih / izvoznih struktur.</p> <p>Posameznik je sposoben oceniti potenciale in tveganja pri nakupih in prodajah na podlagi različnih portfeljev izdelkov.</p>	<p>Posameznik je sposoben opraviti tržne raziskave na novih trgih in v državah in oceno posledic posameznih kulturnih, verskih in pravnih razlik (npr. Pravice intelektualne lastnine, blagovne znamke) in predpisov.</p> <p>Posameznik je sposoben sistematično spremljati tržne trende.</p> <p>Posameznik je sposoben prepoznati strateški okvir, dejavnikov in jih analizirati v zvezi z njihovimi posledicami za poslovanje na tujih trgih.</p>
	Delne kompetence / Enote učnih izidov:			
	Posameznik je sposoben analizirati nove trge in potencialne trge v novih državah.			
	Posameznik je sposoben prepoznati vpliv socio-kulturnih dejavnikov (na primer kultura, pravni sistem, veroizpoved) na trgih in oceniti zmožnosti in omejitve za svojo družbo.			
	Posameznik je sposoben sistematično analizirati trende na določenih trgih.			
	Posameznik je sposoben prepoznati socio-kulturne dejavnike in njihove posledice za družbo.			
	Posameznik je sposoben analizirati kontekst in izpeljati ustrezne zaključke za uspešne poslovne transakcije.			
	Posameznik je sposoben predstaviti rezultate in strategijo družbe, ki je primerna oziroma prilagojena različnim ciljnim skupinam.			



THEME Matrika kompetenc – Prodaja Delne kompetence / Enote učnih izidov



7. Vzpostavitev strukture za sodelovanje z mednarodnimi partnerji	Posameznik je sposoben se obrniti na agente, mednarodne partnerje in uradne institucije (na primer carinske organe) za organizacijo in koordinacijo prodaje in nakupa (ureditev potovanj, zbiranje podatkov o osebah, tokovih in stanju dobave, pogoji dostave, ...)	Posameznik je sposoben najti nove potencialne partnerje, zagotoviti in uskladiti možnosti za sodelovanje in začeti pripravljati srečanja z njimi.	Posameznik je sposoben organizirati skupna vlaganja in nudi pogodbene podrobnosti (na primer licenčne tehnologije, patente, blagovne znamke, pravice intelektualne lastnine, pogoji). Posameznik je sposoben prepoznati ovire, davčne in finančne pogoje ter druge informacije za procese odločanja, kot je vzpostavitev podjetjem v lasti agencije za prodajo, trgovine ali dodeljevanju odgovornosti med partnerji. Za te naloge, posameznik lahko sodeluje s strokovnjaki z različnih področij (odvetniki, svetovalci), da pridobi nasvet.
	Delne kompetence / Enote učnih izidov: niso zajete v konzorciju		

Abbreviations:

BOL B/L	Bill of lading
CMR	Convention relative au contrat de transport international de m archandises par route (Frachtbrief)
ERP	Enterprise Resource Planning
L/C	Letter of Credit
SOP	Sales Order Process
EUR 1	EUR 1. movement certificate



Projekt je bil financiran s podporo Komisije EU.

Ta publikacija odraža le poglede avtorja in Komisija ne nosi odgovornosti za kakršnokoli rabo, do katere bi lahko prišlo na podlagi vključenih.