

## PREDLOGI TEM ZA PROJEKTNE IN DIPLOMSKE NALOGE

### 1. letnik

Predmet/modul	Predavatelj/ica	Predlogi tem
<b>Osnove poslovnih financ</b>	<b>Metka Galič</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pregled aktualne denarne politike v Sloveniji</li> <li>2. Vsebina finančne funkcije v podjetju.....</li> <li>3. Povezava financ in računovodstva v podjetju..</li> <li>4. Umestitev in organizacija finančne funkcije</li> <li>5. Pregled zakonodaje s področja financ</li> <li>6. Pregled finančnih tokov na primeru</li> <li>7. Izdelava finančnega načrta</li> <li>8. Izračun finančnih kazalcev</li> <li>9. Pregled finančnih institucij na domačem trgu</li> <li>10. Opis in pregled delovanja finančnih institucij v okolju</li> <li>11. Pregled bančnega trga v okolju</li> <li>12. Ljubljanska borza vrednostnih papirjev</li> <li>13. Pregled zavarovalništva v Posavskem okolju</li> <li>14. Viri financiranja v podjetju.....</li> <li>15. Izračunavanje obresti po različnih načinih</li> <li>16. Delnice</li> <li>17. Obveznice</li> <li>18. Kratkoročni vrednostni papirji</li> <li>19. Načini in značilnosti borznega poslovanja</li> <li>20. Iskanje virov financiranja za novi projekt</li> <li>21. Pridobivanje notranjih virov financiranja</li> <li>22. Pridobivanje zunanjih virov financiranja</li> <li>23. Izračunavanje stroškov financiranja</li> <li>24. Zavarovanje terjatev v praksi</li> <li>25. Tehnika uporabe bančne garancije</li> <li>26. Tehnika uporabe dokumentarnega akreditiva</li> <li>27. Plačevanje z gotovino</li> <li>28. Potni nalogi</li> <li>29. Postopek plačevanja s plačilnimi nalogi</li> <li>30. Poslovanje z menico</li> <li>31. Cesija in asignacija</li> <li>32. Factoring in forfeiting</li> </ol>

Predmet/modul	Predavatelj/ica	Predlogi tem
Trženje	Metka Galič	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Izdelava trženjskega spleta za podjetje.....</li> <li>2. Prepoznavanje proizvodnega, prodajnega in tržnega koncepta podjetja.....</li> <li>3. Izdelava poslanstva, vizije in ciljev za podjetje.....</li> <li>4. Priprava komercialno – tržnih dogodkov in poročila o dogodku</li> <li>5. Izdelava SWOT analize za podjetje.....</li> <li>6. Presoja pridobljenih trženjskih informacij na primeru.....</li> <li>7. Pregled zakonodaje (OZ, SOK, ZVP, ZT, uzance....) s področja trženja</li> <li>8. Analiza pridobljenih tržnih informacij za podjetje.....</li> <li>9. Spremljanje trga in konkurence za podjetje.....</li> <li>10. Načrt in izvedba raziskave trga za podjetje.....</li> <li>11. Oblikovanje vzorcev in vprašalnikov</li> <li>12. Anketiranje</li> <li>13. Presoja kakovosti pridobljenih tržnih informacij</li> <li>14. Dobra priprava poročil in predstavitev</li> <li>15. Segmentiranje trga po izbranih kriterijih za primer.....</li> <li>16. Izbor ciljnega trga in pozicioniranje ponudbe (USP) na primeru...</li> <li>17. Ugotavljanje faze življenjskega cikla in politika izdelka na primeru....</li> <li>18. Oblikovanje blagovne znamke in imidža podjetja....</li> <li>19. Oblikovanje prodajnih cen po različnih metodah</li> <li>20. Izbor najustreznejših cenovnih strategij za podjetje.....</li> <li>21. Izbor in načrtovanje sestavin komunikacijskega spleta na primeru.....</li> <li>22. Določanje proračuna za tržno komuniciranje</li> <li>23. Oglaševanje – izdelava radijskih oglasov</li> <li>24. Oglaševanje – izdelava internetnih oglasov</li> <li>25. Oglaševanje – izdelava letakov</li> <li>26. Primerjava cen oglaševanja</li> <li>27. Uporaba množičnih medijev pri oglaševanju</li> <li>28. Oblikovanje medijskega načrta komuniciranja</li> <li>29. Instrumenti pospeševanja prodaje</li> <li>30. Pisanje poročila o dogodku za različne javnosti</li> <li>31. Pristopanje k različnim osebnostnim profilom kupcev</li> </ol>

		<p>32. Proces motivacije, zaznavanja, učenja, vrednot in stališč kupcev</p> <p>33. Aida – primer pravilnega prodajnega postopka</p> <p>34. Vpliv kulturnih in drugih dejavnikov na vedenje kupcev</p>
--	--	---

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Organizacija in management podjetja</b>	<b>Jože Kranjc</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Uspešni načini vodenja</li> <li>2. Naloge vodje</li> <li>3. Značilnosti poslovanja / vrste poslov</li> <li>4. Delo poslovodje in etika</li> <li>5. Strukture in procesi</li> <li>6. Upravljanje organizacije</li> <li>7. Načrtovanje v organizaciji</li> <li>8. Vizija in poslanstvo</li> <li>9. Poslovna politika in strategije</li> <li>10. Poslovni cilji in razvoj podjetja</li> <li>11. Osebnostne značilnosti poslovodje</li> <li>12. Reševanje problemov v organizaciji</li> <li>13. Vzpodbujanje ustvarjalnosti</li> <li>14. Organiziranje in usklajevanje</li> <li>15. Pristojnosti in odgovornosti</li> <li>16. Tveganje pri odločanju</li> <li>17. Voditeljski stil</li> <li>18. Poslovodno komuniciranje</li> <li>19. Kadrovanje in razvoj zaposlenih</li> <li>20. Motiviranje zaposlenih</li> <li>21. Zadovoljstvo pri delu</li> <li>22. Pomen znanja, tehnologije in inovacij</li> <li>23. Moč in vpliv poslovodje</li> <li>24. Reševanje konfliktov</li> <li>25. Skupinsko in timsko delo</li> <li>26. Vodenje in izpeljava projektov</li> <li>27. Prednosti in slabosti timskega dela</li> <li>28. Ugotavljanje delovne uspešnosti</li> <li>29. Kontrola v organizaciji</li> <li>30. Zagotavljanje kakovosti</li> <li>31. Učinkovitost in uspešnost v organizaciji</li> <li>32. Načela organiziranja dela</li> <li>33. Sodobni managerski pristopi</li> <li>34. Dejavniki konkurenčnosti</li> <li>35. Gospodarska učinkovitost</li> <li>36. Vzpodbujanje inovativnosti</li> <li>37. Globalizacijski dejavniki poslovanja</li> </ol>

		38. Družbena odgovornost managementa 39. Podpora tehnološkega razvoja 40. Učinkovita raba virov 41. Sistemizacija delovnih mest 42. Možnosti za razvoj kariere 43. Dobra poslovna praksa 44. Izboljšava poslovanja 45. Strateški načrt 46. Operativni načrt 47. Načrtovanje lastnega dela 48. Organizacijska klima 49. Organizacijska kultura 50. Vrednotenje dela in nagrajevanje 51. Učča organizacija 52. Managerske vloge 53. Managerske funkcije 54. Razvoj organizacije 55. Spremembe poslovnega okolja 56. Prenove poslovnih procesov 57. Najpomembnejša managerska znanja 58. Podjetniško vodenje
--	--	---

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Poslovni tuji jezik 1</b>	<b>Irena Rimc Voglar</b>	1. Company profile (from its beginning to present days) 2. Company organizations 3. Negotiating (from theory to practise) 4. Business documentation (sending and accepting enquires, offers, orders, reminders, complaints, etc...) 5. Purchasing and sales 6. Communication in business (socialising, dialogues, receiving guests, telephoning,...) 7. Advertising a new product (analysing statistics, conducting market research, carrying our market survey, considering strengths and weaknesses of the product, drafting an advertisement)

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Ekonomija</b>	<b>Stanislav Levičar</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dodana vrednost v konkretnem poslovnem procesu</li> <li>2. Kazalniki uspešnosti v konkretnem podjetju</li> <li>3. Zadovoljenost ekonomskih potreb v konkretni organizaciji</li> <li>4. Fiksni in variabilni stroški v konkretni organizaciji</li> <li>5. Konkurenčnost konkretne dejavnosti podjetja</li> <li>6. Upravljanje s proizvedenimi dobrinami v konkretnem podjetju</li> <li>7. Kazalci učinkovitosti poslovanja v organizaciji</li> <li>8. Produktijski dejavniki v podjetju</li> <li>9. Odzivnost organizacije na trg in konkurenco</li> <li>10. Investicije v podjetju in njihov pomen</li> <li>11. Obračun stroškov poslovanja v organizaciji</li> </ol>

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Informatika</b>	<b>Jože Kranjc, Mojca Tomažin</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Opremljenost delovnih mest z IKT</li> <li>2. Informacijski sistem v podjetju</li> <li>3. Varovanje in zaščite podatkov</li> <li>4. Najbolj uporabni računalniški programi</li> <li>5. Uporaba interneta v podjetju</li> <li>6. Uporaba PC pri delu komercialista</li> <li>7. Uporaba IKT pri prevzemu ali izdaji blaga</li> <li>8. Predstavitev podjetja na spletu</li> <li>9. IKT v računovodstvu</li> <li>10. Najbolj koristna informacijska znanja</li> </ol>

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Poslovna matematika s statistiko</b>	<b>Ksenija David</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dopolnilno zdravstveno zavarovanje</li> <li>2. Kako si povečati pokojnino?</li> <li>3. Statistični modeli napovedovanja prodaje v podjetju X</li> <li>4. Statistična analiza časovne vrste v podjetju X</li> <li>5. Analiza prodaje z uporabo ustreznih statističnih metod</li> <li>6. Namensko varčevanje</li> <li>7. Kalkulacija stroškov, določitev prodajne cene in ugotovitev uspešnosti za proizvod X</li> </ol>

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Poslovno komuniciranje</b>	<b>Zvonka Krištof</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Potek uspešnega komuniciranja v podjetju X</li> <li>2. Komunikacijska omrežja v podjetju X</li> <li>3. Motnje v komuniciranju v podjetju X</li> <li>4. Elektronsko in pisno komuniciranje v podjetju X</li> <li>5. Poslovni bonton na praktičnem primeru</li> <li>6. Poslovni razgovor (analiza praktičnega primera)</li> <li>7. Telefonski poslovni razgovor (analiza praktičnega primera)</li> <li>8. Poslovni sestanek (analiza praktičnega primera)</li> <li>9. Poslovna pogajanja (analiza praktičnega primera)</li> <li>10. Nastopi in predstavitve (analiza praktičnega primera)</li> <li>11. Etika v poslovnem komuniciranju (na praktičnem primeru)</li> <li>12. Prepričljivost v medsebojnem komuniciranju /na podjetju primera X)</li> <li>13. Tehnike aservativnosti (uporaba v praksi)</li> <li>14. Tipi svetovanja managementu (na praktičnem primeru)</li> <li>15. Kultura v poslovnem komuniciranju (uporaba v praksi)</li> <li>16. Estetika v poslovnem komuniciranju (na primeru podjetja X)</li> <li>17. Medkulturna komunikacija (na primeru podjetja X)</li> </ol>

## 2. letnik

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Poslovna logistika</b>	<b>Stanislav Levičar</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Logistična podpora konkretnega procesa poslovanja</li> <li>2. Organizacija notranjega transporta v konkretni organizaciji</li> <li>3. Dobre in slabe strani konkretnega skladišnega poslovanja</li> <li>4. Upravljanje z zalogami v konkretnem skladišču</li> <li>5. Upravljanje z ostanki v konkretnem okolju</li> <li>6. Analiza konkretne dobavne verige</li> </ol>

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Nabava</b>	<b>Metka Galič</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Izdelava načrta nabave v podjetju x</li> <li>2. Načrtovanje in vodenje nabavnega postopka v podjetju x</li> <li>3. Iskanje ponudb in analiza dobaviteljev v podjetju x</li> <li>4. Operativna izvedba nabave v podjetju x</li> <li>5. Določanje bistvenih sestavin nabavnega posla v podjetju x</li> <li>6. Ugotavljanje nabavnih potreb v podjetju x</li> <li>7. Izdelava specifikacije naročila v podjetju X</li> <li>8. Sestavljanje pogodbe o nabavi v podjetju X</li> <li>9. Odnosi z dobavitelji v podjetju X</li> <li>10. Izbira dobavitelja v podjetju X</li> <li>11. Izpolnitev naročilnice in spremljanje izpolnitve naročila v podjetju x</li> <li>12. Raziskava nabavnega trga v podjetju x</li> <li>13. Uporaba elektronskega poslovanja v nabavi v podjetju x</li> <li>14. Vodenje zalog v podjetju x</li> <li>15. Skladiščno poslovanje v podjetju x</li> <li>16. Skladiščna dokumentacija v podjetju x</li> <li>17. Prezem blaga in dokumentacija v podjetju</li> <li>18. Organiziranost nabavne službe v podjetju x</li> <li>19. Uporaba računalniške tehnologije pri nabavi v podjetju x</li> <li>20. Načrtovanje gospodarjenja z zalogami v podjetju x</li> <li>21. Izvajanje kontrole v nabavnem postopku v podjetju x</li> <li>22. Uporaba etičnega kodeksa v nabavi v podjetju x</li> <li>23. Skrb za okolje in nabava v podjetju x</li> <li>24. Uporaba INCOTERMS v podjetju x</li> <li>25. Inventura v podjetju x</li> <li>26. Transportne enote v podjetju x</li> </ol>

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Ugotavljanje in zagotavljanje kakovosti</b>	<b>Stanka Preskar</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vloga jedrske energije za kakovost našega življenja</li> <li>2. Trajnostni razvoj in okoljski problemi</li> <li>3. Problematika komunalnih in industrijskih odpadkov</li> <li>4. Reciklažni materiali in njihova vloga v industriji</li> <li>5. Sledljivost živil</li> </ol>

		<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Kakovostni keramični (ali drugi) izdelki</li> <li>7. Napake embalaže in problemi skladiščenja</li> <li>8. Merila odličnosti</li> <li>9. Ocena kakovosti dela in poslovanja obravnavane organizacije po benchmarkingu</li> <li>10. Ocena kakovosti dela in poslovanja (javnega zavoda, javne gospodarske službe, organa, državne uprave, javne uprave,...) po skupnem ocenjevalnem okviru (npr. CAF)</li> <li>11. Uvedba standarda ISO 9000:2000 v obravnavano organizacijo</li> </ol>
--	--	---

<b>Predmet/modul</b>	<b>Predavatelj/ica</b>	<b>Predlogi tem</b>
<b>Računovodstvo za samostojne podjetnike</b>	<b>Hermina Vučajnk</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Statusne in pravne posebnosti samostojnega podjetnika</li> <li>2. Postopek ustanovitve s.p.</li> <li>3. Knjigovodske listine in poslovne knjige pri s .p.</li> <li>4. Ekonomske kategorije v bilanci stanja podjetnika x</li> <li>5. Ekonomske kategorije v izkazu poslovnega izida podjetnika x</li> <li>6. Prenehanje opravljanje dejavnosti podjetnika x</li> <li>7. Statusno preoblikovanje podjetnika x</li> <li>8. Uspešnost poslovanja podjetnika x</li> <li>9. Od ideje do uspeha podjetnika x</li> <li>10. Ustanovitev s. p. – ja in d. o. o. – primerjava na praktičnem primeru</li> </ol>