

## **POSLOVODNO – EKONOMSKI DEL**

### **IZPITNA VPRAŠANJA**

Dunajska cesta 167, SI-1000 Ljubljana  
t: +386 1 58 98 212, +386 1 58 98 213  
f: +386 1 58 98 219  
e: info@tzslo.si, www.tzslo.si

Matična številka: 2246473000  
ID številka za DDV: SI67994598  
Številka TRR: SI56 0313 8100 0518 803

### **PODJETJE IN POSLOVANJE**

1. Kaj je redkost dobrin? Kaj so ekonomske in neekonomske dobrine? Navedite primer enih in drugih!
2. Kaj je ekonomiziranje? Na katera temeljna vprašanja odgovarjamo v ekonomskem procesu?
3. Kaj je oportunitetni strošek? Kaj je za poljubno trgovsko podjetje oportunitetni strošek odprtja novega trgovskega centra?
4. Kaj je podjetništvo in kakšen je njegov pomen oz. vpliv na razvoj gospodarstva?
5. Katere so prednosti in katere slabosti / nevarnosti podjetništva?
6. Kdo je podjetnik? Navedite nekaj razlogov, zakaj je podjetnik lahko pri uvajanju novega izdelka na trg uspešnejši od velikega podjetja!
7. Kaj je inovativnost in zakaj je pomembna za podjetje? Kako bi zagotovili večjo stopnjo inovativnosti v (trgovskem) podjetju?
8. Kakšna je vloga managerja pri inovativnosti v podjetju? Kako vidite vlogo poslovodje pri inovacijah in inovativnosti v trgovini?
9. Kaj je delitev dela in specializacija? Navedite primer delitve dela in specializacije v poljubnem trgovskem podjetju!
10. Kakšna podjetja poznate z vidika lastništva? Na kratko jih opredelite!
11. Opredelite prednosti in slabosti velikih in malih podjetij!
12. Z vidika prednosti in slabosti velikih in malih podjetji ocenite, kakšna velikost podjetja bi bilo primerna v:
  - a) prodaji izdelkov široke potrošnje;
  - b) prodaji specialnih izpušnih loncev za terenska vozila;
  - c) prodaji tehnološko izpopolnjenih robotskih sesalnikov.
13. Kaj je ponudba, kaj povpraševanje in kaj tržno ravnovesje?
14. Kaj je cenovno elastično in kaj cenovno neelastično povpraševanje? Zakaj je za trgovca pomembno, da pozna cenovno elastičnost povpraševanja?

15. Izdelka A in B sta substituta. Kaj to pomeni? Navedite primer takih izdelkov!
16. Izdelka A in B sta komplementarna izdelka. Kaj to pomeni? Navedite primer takih izdelkov!
17. Trgovec, ki prodaja luksuzne avtomobile, zviša ceno. Kako bo to najverjetneje vplivalo na njegovo prodajo, upoštevajoč cenovno elastičnost povpraševanja po tovrstnih izdelkih? Kako bodo reagirali kupci?
18. Trgovina z blagom široke potrošnje zviša ceno jedilnega olja. Kako bo to najverjetneje vplivalo na njegovo prodajo, upoštevajoč cenovno elastičnost povpraševanja po tovrstnih izdelkih? Kako bodo reagirali kupci?
19. Od katerih dejavnikov je odvisna oblika konkurence na nekem trgu? Pojasnite!
20. Katere oblike konkurence poznate? Izberite poljubni trg znotraj trgovske panoge in opredelite ter utemeljite obliko konkurence, ki vlada na tem trgu?
21. Kaj je oligopolna konkurenca? Navedite primer trga, na katerem najdemo to obliko konkurence in utemeljite!
22. Kaj je monopol? Navedite primer trga, na katerem najdemo to obliko konkurence in utemeljite!
23. Kaj je popolna ali čista konkurenca? Ali poznate kakšen primer trga, na katerem najdemo to obliko konkurence?
24. Za podjetje je pomembno, da pozna in razume makroekonomsko okolje, v katerem deluje. Katero analizo običajno uporabimo pri tem in kako?
25. Kaj je internacionalizacija podjetja? Kateri razlogi lahko podjetja vodijo pri internacionalizaciji?
26. Katere so najpomembnejše sestavine podjetniškega procesa? Kratko jih predstavite!
27. Zakaj podjetnik pripravlja poslovni načrt? Komu je poslovni načrt namenjen? Pojasnite!
28. Kateri so temeljni sestavni deli poslovnega načrta? Ali je nujno, da podjetnik pri svojem podjetju sploh pripravi poslovni načrt?
29. Podrobneje opredelite izbrane tri sestavne dele poslovnega načrta:
  - uvod, povzetek in opis podjetja,
  - opis vsebine posla,
  - panožno analizo.
30. Podrobneje opredelite izbrane tri sestavne dele poslovnega načrta:
  - načrt človeških virov,
  - finančni načrt,
  - oceno tveganj.
31. Podrobneje opredelite izbrane tri sestavne dele poslovnega načrta:
  - proizvodni oz. storitveni načrt,
  - načrt trženja,
  - načrt poslovnih procesov oz. organizacijski načrt.
32. Vaša naloga je poiskati nove podjetniške ideje. Kako oz. z uporabo katerih tehnik bi jih generirali?

33. Katere oblike podjetništva poznate? Naštete in kratko opredelite! Ali je mogoče podjetništvo uvajati tudi v velikih družbah oz. korporacijah ali je to izključno domena malih podjetij?
34. Po katerih znakih bi prepoznali, da je podjetje v krizi? Zakaj je takšno prepoznavanje pomembno za podjetje?
35. Kaj je projekt in katere so njegove bistvene značilnosti? Navedite poljubni (lahko izmišljeni) primer projekta v trgovskem podjetju!
36. Kaj je projektni management? V čem se projektni management loči od splošnega managementa?
37. Na katera vprašanja morajo dati odgovore cilji projekta? Zamislite si projekt znotraj trgovskega podjetja in navedite primere rezultatov tega projekta!
38. Katere so glavne faze projekta? Kratko jih opišite!
39. Katere so temeljne značilnosti timskega dela? V čem je pomen timskega dela?
40. Kakšna je razlika med skupino in timom? Navedite primer skupine in primer tima!
41. Kako sestavimo dober tim?
42. Navedite nekatere timske vloge! Kako bi izbrali posameznike, ki bi prevzeli posamezne vloge?
43. Kratko predstavite tehniko 4P – prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti in pasti oz. SPIN analizo – prednosti, slabosti, izzivi in nevarnosti (ang. SWOT analizo)! Navedite primer uporabe!
44. Kakšne so značilnosti odločanja, ko odloča vodja skupine kot avtoriteta? Kdaj bi bilo tovrstno odločanje primerno in kdaj ne? Pokažite na primeru!
45. Kakšne so značilnosti odločanja, ko odloča ekspertni član skupine? Kdaj bi bilo tovrstno odločanje primerno in kdaj ne? Pokažite na primeru!
46. Kakšne so značilnosti odločanja, ko odloča skupina v celoti in z glasovanjem? Kdaj bi bilo tovrstno odločanje primerno in kdaj ne? Pokažite na primeru!
47. Kdo je manager in kakšna je njegova vloga? Pojasnite agentsko teorijo!
48. Primerjajte podjetnika in managerja! Kakšne so osebne lastnosti enega in drugega?
49. Kaj je poslovna etika? Kakšna je vloga managementa pri uvajanju etičnega odločanja v podjetju?
50. S kakšnimi etičnimi problemi se danes soočajo podjetja? Navedite primer!

## LITERATURA:

- Rebernik, M.: **Ekonomika podjetja**. Ljubljana, GV, 2008.
- Antončič, B., Hisrich, R., Petrin, T., Vahčič, A.: **Podjetništvo**. Ljubljana, GV, 2002.
- Drnovšek, M., Stritar, R.: **Priročnik za pisanje poslovnega načrta**. Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 2007.
- Tajnikar, M.: **Tvegano poslovanje: Knjiga o gazelah in rastočih poslih**. Portorož, Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000.
- Daft, R.L., Marcic, D.: **Management: The new workplace**. South-Western Cengage Learning, 2009.
- Bygrave, W.: **Entrepreneurship**. Hoboken, Wiley, 2008.

## UPRAVLJANJE IN VODENJE

1. Kaj je management?
2. Ena temeljnih odločitev v odločitvenem procesu v podjetju se nanaša na cilje podjetja. Katere cilje lahko zasleduje podjetje?
3. Katere so temeljne informacije, ki jih mora pridobiti vsako podjetje?
4. Katere so temeljne odločitve managerjev? Kaj potrebujejo za odločanje?
5. Odločitve so navadno povezane s tveganji. Kako se odločamo, da kar najbolj zmanjšujemo negotovost in z njo povezano tveganje?
6. Katere so temeljne funkcije managementa? Novejši trendi štirim temeljnim funkcijam dodajajo še nekatere – navedite jih in pojasnite, zakaj jih je potrebno vključiti!
7. S katerimi vprašanji se managerji soočajo, ko načrtujejo?
8. S katerimi vprašanji se managerji soočajo, ko organizirajo?
9. S katerimi vprašanji se managerji soočajo, ko vodijo?
10. S katerimi vprašanji se managerji soočajo, ko kontrolirajo?
11. Opreделите in kratko opišite različne ravni managementa!
12. Kaj pomeni delegiranje dela? Zakaj je za managerja pomembno, da zna delo delegirati? Na kaj mora biti pri tem pozoren?
13. Kaj je poslovna funkcija? Navedite temeljne poslovne funkcije v trgovskem podjetju!
14. Kakšna je razlika med poslovno funkcijo in oddelkom ali službo?
15. S čim se ukvarja prodajna funkcija v trgovskem podjetju?
16. S čim se ukvarja nabavna funkcija v trgovskem podjetju?
17. S čim se ukvarja skladiščna funkcija v trgovskem podjetju?

18. Kaj so naloge kadrovske funkcije?
19. Kaj so naloge finančne funkcije?
20. Kaj je organizacijska struktura, kaj organigram? V čem je pomen organizacijske strukture?
21. Kaj je formalna in neformalna organizacijska struktura? Prikažite na poljubnem primeru!
22. Kateri dejavniki vplivajo na izbiro organizacijske strukture v podjetju?
23. Izberite poljubno trgovsko podjetje in mu priporočite izbor organizacijske strukture! Utemeljite!
24. Kakšna je linijska organizacijska struktura in kdaj bi jo uporabili?
25. Kakšna je linijsko-štabna organizacijska struktura in kdaj bi jo uporabili?
26. Kakšna je funkcijska organizacijska struktura in kdaj bi jo uporabili?
27. Kakšna je divizijska organizacijska struktura in kdaj bi jo uporabili?
28. Kakšna je projektna organizacijska struktura in kdaj bi jo uporabili?
29. Kakšna je matrična organizacijska struktura in kdaj bi jo uporabili?
30. Kaj je organizacijska kultura in katere so njene ključne sestavine? V čem je sploh pomen organizacijske kulture za podjetje?
31. Kakšne težave se v povezavi z organizacijsko kulturo lahko pojavijo pri prevzemih podjetij? Pojasnite tudi s primerom!
32. Kaj je učeča se organizacija in v čem so njene prednosti?
33. Kaj je upravljanje z znanjem? Po čem bi vedeli, da v nekem podjetju upravljajo z znanjem?
34. Primerjajte management in vodenje! V čem se razlikujeta?
35. Kaj je outsourcing? Kdaj bi ga uporabili? Navedite primer!
36. Naštejte vsaj tri različne stile vodenja? Katerega bi prevzeli kot poslovodja trgovine z blagom široke potrošnje in zakaj?
37. Navedite nekaj novejših trendov pri vodenju – kaj se opušča, kaj uvaja? Zakaj?
38. Kaj je motivacija? Katere motive poznate?
39. Kako bi kot vodja motivirali svoje sodelavce?
40. Kako bi kot vodja poskrbeli za strokovni in osebnostni razvoj zaposlenih?
41. Zaposliti želite novega sodelavca. Kako bi se lotili izbora?
42. Kaj je pozitivna povratna informacija in na kaj bi bili posebej pozorni pri njenem sporočanju? Navedite primer.

43. Kaj je negativna povratna informacija, kdaj jo sporočamo in kakšna naj bo, da bo dosegla želeni cilj? Navedite primer.
44. Kaj so organizacijske spremembe in kako se lotimo njihovega uvajanja?
45. Na kaj bi bili posebej pozorni pri informiranju zaposlenih o predvidenih organizacijskih spremembah?
46. Kako poteka sestanek? Naštejte nekaj primerov tem sestankov, ki bi jih vodili s svojimi zaposlenimi!
47. Naštejte vrste sestankov ter pojasnite vlogo vodje pri posamezni vrsti sestankov. Kako pogosto bi jih vodili s svojimi zaposlenimi?
48. Kdaj bomo uspešni pri pogajanjih?
49. V kakšnih primerih se vodja trgovine poslužuje pogajanj? Kaj je namen pogajanj?
50. Kako v pogajanjih ravna dober pogajalec?
51. Navedite in opišite vsaj dve tehniki pogajanj!
52. Kaj je poslovna predstavitev oz. prezentacija? Kako jo bomo izpeljali?
53. Kaj je redni letni razgovor z zaposlenimi? Zakaj je pomemben?
54. Kako bi izpeljali redni letni razgovor z zaposlenimi?
55. Kakšni so dobri cilji? Navedite vsaj 3 primere dobrih ciljev in pojasnite, zakaj ste jih izbrali!
56. Kaj je »management s hojo okrog« (»management by walking«)? Kakšne so koristi takšnega načina vodenja in kdaj bi ga uporabljali?
57. Katere naloge opravlja vodja trgovine kot manager?
58. Kakšne so posebnosti vodenja naslednjih trgovin: trgovina z oblekami, avtomobilski salon, trgovina s pohištvom, supermarket z živili, drogerija, športna trgovina, trafika?
59. Kakšne komunikacijske poti lahko uporabljate kot vodja trgovine za učinkovito komuniciranje s svojimi zaposlenimi?

#### **LITERATURA:**

- Lipičnik, B.: **Ravnanje z ljudmi pri delu**. Ljubljana, GV, 1998.
- Možina, S. et al.: **Poslovno komuniciranje: Evropske razsežnosti**. Maribor, Obzorja, 2004.
- Dimovski, V., Penger, S., Škerlavaj, M., Žnidaršič, J.: **Učeča se organizacija : ustvarite podjetje znanja**. Ljubljana, GV , 2005.
- Zupan N.: **Nagradite uspešne**. Ljubljana, GV, 2001.
- Rozman, R., Aljaž Stare: **Ravnanje projekta, študijsko gradivo**. Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 2008.

- Noe, R.A.: **Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage**, New York, McGraw-Hill, 2008.
- Meredith, J.R., Mantel, S.J., Jr.: **Project management**. New York, Wiley, 2000.
- Baguley, P.: **Effective Communication for Modern Business**. London, McGraw-Hill, 2001.
- Lazear, E., Gibbs M.: **Personnel Economics in Practice**. New York, John Wiley, 2009.