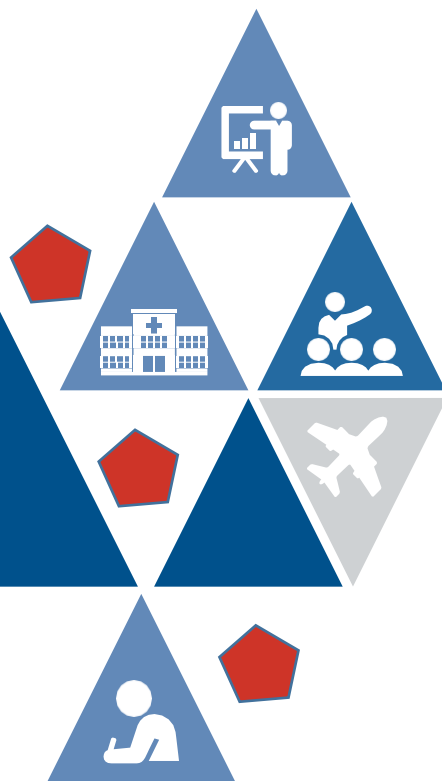


NÁMSLEIÐ

Hvernig á að vera sjálfstætt
starfandi á Íslandi



FRÆÐSLUMIÐSTÖÐ
ATVINNULÍFSINS

NAFN NÁMSKRÁR

Sölu-, markaðs og rekstrarnám
númer 18-264-2-440

NÁMSLEIÐ

Hvernig á að vera sjálfstætt starfandi á Íslandi, uppbrot námskrár 18-264-2-440

VINNUSTUNDIR NEMA

48 klukkustundir alls

HVERJUM ÆTLAÐ

Fullorðnu fólki á vinnumarkaði, eldri en 20 ára sem hefur stutta formlega skólagöngu að baki.

GERT AF: Mímir símenntun

Staðfestist af FA samkvæmt reglum um uppbrot námskráa FA

ÚTGEFANDI

Fræðslumiðstöð atvinnulífsins, 2024.



Efnisyfirlit

NÁMSLEIÐ – NÁMSKRÁ	1
TITILL:	1
<i>Námskrá: Sölu-, markaðs og rekstrarnám</i>	1
NÁMSLEIÐ LÝSING: HVERNIG Á AÐ VERA SJÁLFSTÆTT STARFANDI Á ÍSLANDI.....	1
SKIPULAG	2
HÆFNIVIÐMIÐ NÁMS	2
NÁMSMAT	2
YFIRLITSTÖFLUR	3
Námsleið: Hvernig á að vera sjálfstætt starfandi á Íslandi – úr námskrá: Sölu-, markaðs og rekstrarnám	3
NÁMSPÆTTIR	4
FRUMKVÖDLAFRÆÐI OG FYRIRTÆKJASMIÐJA F-FRUM2RF (1).....	4
Lýsing.....	4
Hæfniviðmið námsþáttar.....	4
Námsmat	4
MARKAÐSSETNING Á NETINU F-MARK2MN (4)	5
Lýsing.....	5
Hæfniviðmið námsþáttar.....	5
Námsmat	5
SAMNINGATÆKNI F-SAMN3MS (1).....	6
Lýsing.....	6
Hæfniviðmið námsþáttar.....	6
Námsmat	6



Námsleið – námskrá

Vísað er til vefsíðu Fræðslumiðstöðvar atvinnulífsins (www.frae.is) á lista yfir hugtök í námskrám, námsleiðum og námslýsingum FA.

Titill: Námsleið – Hvernig á að vera sjálfstætt starfandi á Íslandi, - Námskrá FA, *Sölu-, markaðs og rekstrarnám*, brotin upp.

Námskrá: Sölu-, markaðs og rekstrarnám

Námsleið lýsing: Hvernig á að vera sjálfstætt starfandi á Íslandi

Námsleiðin sem hér er lýst er hluti af námskrá FA *Sölu-, markaðs og rekstrarnám*.

Tilgangur námsins er að aðstoða nemendur við að byggja upp eigið fyrirtæki, læra að gera tilboð, þjálfun í að semja við hugsanlega viðskiptavinum og að markaðssetja þjónustu sína á netinu.

Námsleiðin er ætluð einstaklingum með stutta formlega menntun sem vilja læra að vera sjálfstætt starfandi á Íslandi. Það gildir einnig um innflytjendur sem hafa starfað sem sjálfstætt starfandi/verktakar í heimalandi sínu og vilja halda áfram slíkum störfum á Íslandi.

Heildarnámstími námsleiðar er 60 klukkustunda vinnuframlag nema en námskráin Sölu-, markaðs og rekstrarnám er alls 440 klukkustundir.



Skipulag

Viðurkenndur fræðsluaðili ber ábyrgð á framkvæmd námsins og skipar verkefnastjóra náms. Hlutverk verkefnastjóra er að hafa umsjón með náminu og framkvæmd þess, sjá til þess að námsþættir séu samþættir eins og kostur er og tryggja rökrétta samfellu þeirra. Framsetning námsefnis þarf að taka mið af reynslu nemanna.

Leiðbeinendur tala íslensku. Ef brýn þörf er á, skýra leiðbeinendur mál sitt á öðru tungumáli sem hentar nemahópi.

Hæfniviðmið náms

Að loknu námi skal námsfólk búa yfir færni samkvæmt eftirfarandi hæfniviðmiðum. Nánar er vísað til hæfniviðmiða einstakra námsþátta:

Þekking

Nemi skal hafa öðlast þekkingu og skilning á:

- Hvernig á að vera sjálfstætt starfandi á Íslandi

Leikni

Nemi skal hafa öðlast leikni í að:

- Gerð áætlana í tengslum við rekstrarmál og fylgja þeim eftir
- Að stýra verkefnum

Hæfni

Nemi skal geta hagnýtt sér þá almennu þekkingu og leikni sem aflað hefur verið til að:

- Undirbúa eigin rekstur
- Markaðssetja fyrirtækið sitt eða sjálfan sig á netinu
- Búa til viðskiptaáætlun fyrir fyrirtækið sitt

Námsmat

Námsárangur er metinn með fjölbreyttum aðferðum sem lýst er í kennsluáætlun með áherslu á leiðsagnarmat sem byggir á vinnu og virkni nema.

Áhersla er á að bæði leiðbeinendur og nemar fari sem oftast yfir það sem hefur áunnist og hvernig gangi að ná hæfniviðmiðum námsins. Námsmat nýtist sem staðfesting á námsárangri og jafnframt sem lærdómur, hvatning og endurgjöf á námstímanum.



Yfirlitstöflur

Námsleið: Hvernig á að vera sjálfstætt starfandi á Íslandi – úr námskrá: Sölu, -markaðs og rekstrarnám

Tafla 1: Skipulag náms

Tími er tilgreindur í klukkustundum

Nafn námsþáttar	Skammstöfun namskra.is	Klst. heild	Klst. Fræðslu	Klst. framlag -viðbót	Eining	Þrep
Frumkvöðlafræði og fyrirtækjasmiðja	F-FRUM2RF (1)	20	20	0		2
Markaðssetning á netinu	F-MARK2MN (4)	20	16	4		2
Samningatækni	F-SAMN3MS (1)	20	12	8		3
Vinnuframlag námsmanns		60	48	12		

Tölur í sviga í töflunni vísa til útgáfunúmers námsþáttar á vefsvæði namskra.is

Frjálst val: Nei



Námsþættir

Heiti námsþátta kemur fram í yfirlitstöflu hér að framan og nánari lýsing er á hverjum námsþætti hér á eftir. Heitin eru lýsandi fyrir hvert fag. Þar fyrir aftan eru einkenni námsþátta úr namskra.is

Frumkvöðlafræði og fyrirtækjasmiðja

F-FRUM2RF (1)

Þrep	2
Vinnustundir	20
Námshgrein	Frumkvöðlafræði
Viðfangsefni	Rekstrarform fyrirtækja, viðskiptahugmyndir, viðskiptatækifæri

Lýsing

Tilgangur námsþáttarinnar er að þjálfa námsmenn í að stofna sitt eigið einkahlutafélag með öllum tilheyrandi fylgiskjölum og greinargerðum. Námsmenn fá jafnframt þjálfun í að koma auga á viðskiptatækifæri og leggja raunhæft mat á viðskiptahugmyndir, það er af hverju viðskiptahugmynd er líkleg til árangurs og fjárhagslega hagkvæm. Í námsþættinum meta námsmenn eigin getu til að útfæra þær hugmyndir sem unnið er með og hvar hægt er að sækja þekkingu sem upp á vantar.

Hæfniviðmið námsþátta

Nemi skal hafa öðlast þekkingu og skilning á:

- Mismunandi rekstrarformi fyrirtækja.
- Lögum og reglugerðum sem gilda fyrir mismunandi rekstrarform fyrirtækja.
- Öllum fylgiskjölum og greinargerðum sem fylgja stofnun einkahlutafélags.
- Því sem felst í viðskiptaáætlun.

Nemi skal hafa öðlast leikni í að:

- Leggja grunn að viðskiptahugmynd.
- Greina markaðsstærð og samkeppni á viðkomandi markaði.
- Afla upplýsinga fyrir viðskiptahugmynd.

Nemi skal geta hagnýtt þá almennu þekkingu og leikni sem aflað hefur verið til að:

- Greina markaðstækifæri.
- Leggja mat á viðskiptahugmyndir.
- Stofna eigið einkahlutafélag.

Námsmat

Áhersla er lögð á símat og leiðsagnarmat sem byggir á vinnu og virkni námsmanna.



Markaðssetning á netinu

F-MARK2MN (4)

Þrep	2
Vinnustundir	20
Námsgrein	Markaðsfræði
Viðfangsefni	Markaðssetning, netið, samfélagsmiðlar, viðskiptavinir

Lýsing

Tilgangur námsþáttarins er að þjálfa námsmenn í að markaðssetja vörur og þjónustu á netinu. Fjallað er um á hagnýtan hátt hvernig fyrirtæki geta náð góðum árangri í markaðsstarfi sínu á netinu, hvernig hegðun viðskiptavina hefur breyst og hvar helstu sóknarfærin á netinu eru. Námsmenn fá leiðsögn í hvernig hægt er að ná auknum árangri með notkun samfélagsmiðla og leitarvéla. Jafnframt er fjallað um nýtingu á vefgreiningartólum og tölvupóstum við markaðssetningu.

Hæfniviðmið námsþáttar

Nemi skal hafa öðlast þekkingu og skilning á:

- Fjölbreyttum möguleikum við markaðssetningu á netinu

Nemi skal hafa öðlast leikni í að:

- Nota vefborða á árangursríkan hátt.
- Nota leitarvélar á árangursríkan hátt.
- Nota tölvupóst í tengslum við markaðssetningu

Nemi skal geta hagnýtt þá almennu þekkingu og leikni sem aflað hefur verið til að:

- Nýta vefgreiningartól við markaðssetningu á netinu.
- Markaðssetja vöru eða þjónustu á netinu.

Námsmat

Áhersla er lögð á símat og leiðsagnarmat sem byggir á vinnu og virkni námsmanna.



Samningatækni

F-SAMN3MS (1)

Prep	2
Vinnustundir	20
Námsgrein	Samningatækni
Viðfangsefni	Samningar, samningagerð, samningskraftur, samningsmarkmið, samningsstaða

Lýsing

Tilgangur námsþáttarins er að þjálfna námsmenn í að taka þátt í samningaviðræðum við mismunandi aðila, greina samningsstöðu helstu keppinauta og ljúka samningaviðræðum við viðskiptavini. Fjallað er um þau grunnatriði sem mestu máli skipta við samningagerð með langtíma hagsmuni beggja að leiðarljósi, þar sem báðir aðilar standa uppi sem sigurvegarar. Fjallað er um leiðir til að greina samningstöðu og samningskraft eigin fyrirtækis og viðsemjanda. Einnig fá námsmenn þjálfun í að skilgreina samningsmarkmið og ákjósanlega útkomu fyrir eigið fyrirtæki

Hæfniviðmið námsþáttar

Nemi skal hafa öðlast þekkingu og skilning á:

- Samningaviðræðum.
- Leiðum til að greina samningsstöðu og samningskraft eigin fyrirtækis og viðsemjanda.
- Mikilvægi þess að skrásetja ferli samningsviðræðna og með hvaða hætti það er gert í eigin fyrirtæki.

Nemi skal hafa öðlast leikni í að:

- Skilgreina samningsmarkmið og ákjósanlega útkomu fyrir eigið fyrirtæki.

Nemi skal geta hagnýtt þá almennu þekkingu og leikni sem aflað hefur verið til að:

- Greina samningsstöðu helstu keppinauta.
- Ljúka samningaviðræðum við viðskiptavini.
- Gera samninga með langtímahagsmuni allra samningsaðila að leiðarljósi.

Námsmat

Áhersla er lögð á símat og leiðsagnarmat sem byggir á vinnu og virkni námsmanna.

