

Cjelina/ Tema	Aktivnost studenata	Opis ishoda učenja	e-CF 3.0.
Vježbe 1	Podijeliti se u timove		
	Osmisliti novu IT uslugu	Razumjeti utjecaje novih tehnologija na poslovanje	A.1.S8
		Razumjeti prednosti uvođenja novih tehnologija i načina na koji one dodaju vrijednost te postižu kompetitivnu prednost	A.1.S9 A.9.K1
		Razumjeti poslovne prednosti i moguća poboljšanja zbog uvođenja novih tehnologija	A.7.K1
		Razumjeti određene navike, trendove i potrebe u društvu/poslovanju	A.7.K2 A.9.K2
		Identificirati prednosti i poboljšanja zbog uvođenja novih tehnologija	A.7.S3 A.9.S1
		Poznavanje postojećih aplikacija i njihove arhitekture, poznavanje mobilnih tehnologija	A.6.K4 A.6.K8
		Poznavanje novih tehnologija i njihove primjene na tržištu	D.11.K1
Vježbe 2	Izrada kataloga usluge	Definirati plan komunikacije prema klijentima, identificirati i pripremiti odgovarajuću dokumentaciju	A.4.S2
	Definiranje misije, vizije i ciljeva poduzeća	Poznavanje osnovnih poslovnih ciljeva i svrhe organizacije	A.1.K4
	Definiranje ciljne skupine	Identificirati i analizirati dugoročne potrebe klijenata	A.1.S3
		Poznavanje sadašnje i buduće veličine tržišta i njegovih potreba	A.3.K2
		Identificirati sve potencijalne ciljne skupine za određeni proizvod ili uslugu	A.4.S1
		Razumijevanje poslovnih potreba, organizacijskih procesa i strukture	D.11.K2 D.11.K3
		Poznavanje tehnika za analizu potreba klijenata	D.11.K4
Analizirati potrebe klijenata	D.11.S1		
Vježbe 3	Definirati natjecateljsku strategiju usluge	Poznavanje osnovnih koncepata poslovne strategije	A.1.K1
		Doprinjeti razvoju poslovne strategije poduzeća	A.1.S5
		Poznavati marketinške strategije	D.12.K1
	Napraviti analizu tržišta	Poznavanje metoda za analizu informacija i poslovnih procesa	D.10.K1
		Razumjeti dostupnost tržišta prema trenutnim uvjetima (politike, rastuće tehnologije, kulturološki i sociološki aspekti)	E.1.K2

	Napraviti SWOT analizu	Poznavanje SWOT analite i ostalih tehnika	A.3.K3
		Poznavanje elemenata i tehnika za procjenu rizika i mogućnosti	A.3.K9
		Izraditi detaljnju SWOT analizu	A.3.S3
	Pozicionirati uslugu u matrice		-
Vježbe 4	Izrada skice	Modeliranje zahtjeva i poznavanje tehnika za analizu potreba	A.6.K1
Vježbe 5	Izrada blueprinta	Upravljanje životnim ciklusom razvoja proizvoda/usluge	A.4.S6
Vježbe 6	Priprema dopisa za poslovni sastanak Priprema prezentacije za poslovni sastanak	Sposobnost komuniciranja usmeno i pismeno na materinjem jeziku	Generičke vještine
		Sposobnost komuniciranja usmeno i pismeno na materinjem jeziku	Generičke vještine
		Sposobnost planiranja i upravljanja vremenom	Generičke vještine
Vježbe 7	Pozvana predavanja poslodavaca		-
Vježbe 8	Održavanje poslovnog sastanka s klijentima	Pregovarati realistične ciljeve razine usluge	A.2.S3
		Pregovarati o elementima i uvjetima ugovora	D.8.S2
		Prikupiti funkcionalne i nefunkcionalne zahtjeve klijenta	A.6.S2
		Uspostaviti sistematičnu i učestalu komunikaciju s klijentima, korisnicima i dionicima	A.6.S8
		Objasniti i komunicirati dizajn svojim klijentima	B.5.S1
		Uspostaviti pozitivne odnose s klijentima	D.8.S1
		Poznavanje komunikacijskih i 'story telling' vještina	D.11.K5 D.11.K6
		Prezentirati prednosti i nedostatke predloženog IT rješenja	D.11.S3
		Sposobnost komuniciranja usmeno i pismeno na materinjem jeziku	Generičke vještine