****

Project leader: Replika, napredne rešitve, d.o.o., Tržaška cesta 42, SI – 1000 Ljubljana

Project partners: B2, visoka šola za poslovne vede, zavod, Tržaška cesta 42, SI – 1000 Ljubljana

G.G. Eurosucess Consulting Limited, Stavrou Avenue 56, Karyatides Business Center, Block A2 – Office 205, Strovolos, CY – 2035 Nicosia

Magnet društvo s ograničenom odgovornošču za usluge, trgovinu, zastupanje i turističku agenciju, Ulica Andrije Štangera 19, HR – 51410 Opatija

Visoka poslovna škola PAR, Trg Riječke rezolucije 4, HR – 51000 Rijeka

**IO 2**

**Trening program za mentore**

**Prvi dio: Opće informacije**

Naslov trening programa:

Trening program za mentore savjetnikom stranih investitora

Cilj trening programa:

Cilj trening programa je osposobiti učenike za usavršavanje i / ili razvitak profesionalnih vještina, znanja i kompetencija, koje su potrebne na području privlačenja i podupiranja stranih investitora; sa ciljem njihova prebacivanja za buduće strane investicijske savjetnike.

Specifično učenici će:

* Dobiti potrebno novo, specijalizirano znanje, vještine i kompetencije,
* Poboljšati njihove uloge kao FDI savjetnik,
* Izgraditi njihov kapacitet za prebacivanje znanja za buduće FDI savjetnike,
* Identificirati potrebe za buduće učenje i razvoj,
* Doprinjeti povećanju nacionalnog GDP i u razvoju novih poslova.

Vrijeme trajanja trening programa:

120 – 200 sati[[1]](#footnote-1)

Europski kvalifikacijski okvir (EQF) razina:

5

Ukupni broj ECVET bodova:

4

Preduvjeti za sudjelovanje:

* EQF 5 / SQF 6, poznavanje stranog jezika i tri godine relevantnog iskustva

ili

* EQF 4 / SQF 5, znanje jednog stranog jezika i 5 godina relevantnog iskustva

Metoda učenja:

Miješano ili online učenje

Opis procedure i kriteriji procjene:

Sudionici moraju ispuniti online kvizove i vježbe.

Za uspješno sudjelovanje u trening programu, 80% kviza i 60% vježbi mora biti točno.

Popis modula:

* Modul 1:Vrste, procedure i troškovi otvaranja posla
* Modul 2: Pravni preduvjeti i troškovi u pogledu vođenja posla
* Modul 3: Knjigovodstvo
* Modul 4: Mogućnosti prikupljanja sredstava
* Modul 5: Ponuda na tržištu rada i uvjeti zapošljavanja
* Modul 6: Procedure i uvijeti za dobivanje posla, radna dozvola i spajanje obitelji u zemlji domaćinu
* Modul 7: Investicije u nekretnine
* Modul 8: Osnove savjetovanja i pregovaranja
* Modul 9: Osnove mješovitog učenja

**Drugi dio – Opis modula**

***Modul 1: Vrste, procedure i troškovi otvaranja posla***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati koje znanje FDI savjetnika bi trebali imati u pogledu vrsta kompanija u Sloveniji, isto tako i procedure za osnivanje određene vrste posla i s tim u svezi troškova.

Lista poglavlja:

1. Vrste poslovnih subjekata
2. Procedure i troškovi za osnivanje poslovnog subjekta
3. Procedure i troškovi za otvranje poslovne grane
4. Adresa poslovanja i virtualni ured
5. Kupnja postojećeg posla

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Vrste poslovnih subjekata |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1. Samostalni poduzetnik1.2. Zamjenski samostalni poduzetnik 1.3. Društvo s ograničenom odgovornošću1.4. Važno / Izuzeci 1.5. Savjeti profesionalaca 1.6. Dodatno čitanje | Sudionici će moći:- Prepoznati različite vrste poslovnih subjekata- Identificirati i opisati karakteristike najčešćih poslovnih subjekata- Prepoznati i opisati prednosti i nedostatke najčešćih poslovnih subjekata | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- definirati najprikladniji poslovni subjekt za svakog pojedinog stranog ulagača  |
|  2. Procedure i troškovi za osnivanje poslovnog subjekta  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1. Registracija samostojnog poduzetnika ili dopunskog samostalnog poduzetnika2.2. Registracija društva s ograničenom odgovornošću2.3. Važno / Izuzeci2.4. Savjeti profesionalaca2.5. Dodatno čitanje  |  Sudionici će moći:- Identificirati i opisati uvjete za registraciju najčešćih poslovnih subjekata- Identificirati i opisati postupke za registraciju najčešćih poslovnih subjekata- Identificirati i opisati dokumentaciju potrebnu za registraciju najčešćih poslovnih subjekata- Identificirati i opisati vremenski okvir potreban za registraciju najčešćih poslovnih subjekata- Identificirati i opisati troškove potrebne za registraciju najčešćih poslovnih subjekata | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u vezi s specifičnim poslovnim zahtjevima / uvjetima- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u pripremi potrebne dokumentacije za registraciju odabranog poslovnog subjekta- Ponuditi odgovarajuće smjernice stranim ulagačima kroz postupak registracije- Izračunajte troškove registracije |
|  3. Procedure i troškovi za otvranje poslovne grane |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1. Pregled / Teoretski okvir3.1.1. Uvjeti3.1.2. Postupak3.1.3. Potrebna je dokumentacija3.1.4. Vremenski okvir3.1.5. Gdje se prijaviti?3.1.6. Troškovi3.2. Važno / Izuzeci3.3. Savjeti profesionalaca3.4. Dodatno čitanje  | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati uvjete za otvaranje podružnice- Identificirati i opisati postupke za otvaranje podružnice- Identificirati i opisati dokumentaciju potrebnu za otvaranje podružnice- Prepoznati i opisati vremenski okvir za otvaranje podružnice- Prepoznati i opisati troškove za otvaranje podružnice | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- pružiti odgovarajuću podršku stranim investitorima u pogledu uvjeta za otvaranje podružnice- pružiti odgovarajuću podršku stranim investitorima u pripremi potrebne dokumentacije za otvaranje podružnice- ponuditi odgovarajuće smjernice stranim ulagačima kroz postupak otvaranja podružnice- Izračunajte troškove za otvaranje podružnice |
|  4. Adresa poslovanja i virtualni ured |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 4.1. Pregled / Teoretski okvir4.2. Važno / Izuzeci4.3. Savjeti profesionalaca4.4. Dodatno čitanje | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati poslovne adrese i mogućnosti virtualnog ureda- Utvrditi potrebu za poslovnom adresom i / ili virtualnim uredom |  Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi adekvatnu podršku stranim investitorima u vezi s poslovnom adresom i / ili virtualnim uredom- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u pripremi potrebne dokumentacije za dobivanje poslovne adrese i / ili virtualnog ureda- Ponuditi odgovarajuće smjernice stranim ulagačima kroz postupak dobivanja poslovne adrese i / ili virtualnog ureda- Izračunati troškove adrese tvrtke- Izračunati troškove virtualnog ureda |
| 5. Kupnja postojećeg posla  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 5.1. Pregled / Teoretski okvir 5.1.1. Postupak 5.1.2. Potrebna dokumentacija5.2. Važno / Izuzeci5.3. Savjeti profesionalaca5.4. Dodatno čitanje | Sudionici će moći:- Utvrditi i opisati postupke za kupnju i postojeće poduzeće- Identificirati i opisati dokumentaciju, potrebnu za kupnju i postojeću tvrtku | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u vezi s postupcima kupnje i postojeće tvrtke- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u pripremi potrebne dokumentacije za kupnju i postojeću tvrtku- Ponuditi stranim ulagačima odgovarajuće smjernice kroz postupak kupovine i postojeće tvrtke |

***Modul 2: Pravni preduvjeti i troškovi u pogledu vođenja posla***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati koja znanja trebaju imati savjetnici za izravna strana ulaganja u vezi sa zakonodavstvom koje se tvrtka mora pridržavati.

Lista poglavlja:

1. Izvještavanje i druge pravne obveze

2. Porezni sustav

3. Porezna prijava

4. Poslovni operativni troškovi

5. Zakonodavstvo određeno za industriju

6. Ostale korisne informacije

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Izvještavanje i druge pravne obveze |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.1.1 Mjerodavno zakonodavstvo1.1.2 Izvještavanje, obvezno za sve poslovne subjekte1.2 Važno / izuzeci1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatno čitanje | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati relevantno zakonodavstvo i pratiti njegove promjene- Prepoznati i opisati različite vrste izvještaja koje poslovni subjekti moraju poslati odgovarajućim organizacijama- Utvrditi i opisati rokove za različite vrste izvještaja koje poslovni subjekti moraju poslati odgovarajućim organizacijama | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u pogledu odabira različitih oblika izvještaja- pružiti odgovarajuću podršku stranim ulagačima u pripremi odgovarajućih izvještaja |
| 2. Porezni sustav  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.1.1 Porezni postupak i porezni obveznici2.1.2. Porez na dodanu vrijednost2.1.3. Porez na dobit i kapitalni dobitak2.2 Važno / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatno čitanje | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati relevantne zakone- Identificirati porezne obveznike- Prepoznati i opisati različite vrste poreza | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi odgovarajuće smjernice stranim ulagačima u vezi s poreznim sustavom u zemlji domaćinu |
| 3. Porezna prijava  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Teoretski okvir3.1.1 Porezni registar3.1.2 Porezni broj 3.2 Uvjeti3.3 Postupci3.3.1 Postupak dobivanja poreznog broja poslovnog subjekta3.3.2 Postupak pribave PDV-a za poslovni subjekt3.3.3 Postupak za dobivanje osobnog poreznog broja3.4 Potrebna dokumentacija3.4.1 Dokumentacija za porezni broj poslovnog subjekta3.4.2 Dokumentacija za porezni broj poslovnog subjekta3.4.3. Registracija osobnog poreznog broja3.5 Gdje se prijaviti?3.6 Vremenski okvir3.7 Troškovi3.8 Važni / iznimke3.9 Savjeti profesionalaca3.10 Dodatno čitanje  | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati uvjete za poreznu prijavuIdentificirati i opisati postupke za poreznu registraciju- Identificirati i opisati dokumentaciju potrebnu za poreznu registraciju- Identificirati i opisati vremenski okvir za prijavu poreza- Prepoznati i opisati troškove za poreznu registraciju | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u pogledu uvjeta za poreznu registraciju- Ponuditi odgovarajuću podršku stranim investitorima u pripremi potrebne dokumentacije za poreznu registraciju- Ponuditi odgovarajuće smjernice stranim ulagačima kroz postupak porezne registracije- Izračunati troškove za poreznu registraciju |
| 4. Poslovni operativni troškovi |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 4.1 Teoretski okvir4.1.1 Troškovi socijalnog osiguranja za samostalne poduzetnike i menadžere bez statusa zaposlenja4.1.2 Troškovi rada4.2 Važno / izuzeci4.2.1 računovodstvo4.2.2 Troškovi prostora4.2.3 Primjer troškova poslovanja4.3 Savjeti profesionalaca4.4 Dodatno čitanje  | Sudionici će moći:- Utvrditi i opisati troškove socijalnog osiguranja za samostalne poduzetnike i upravitelje koji nemaju status zaposlenja- Prepoznati i opisati troškove zapošljavanja- Prepoznati i opisati troškove računovodstva- Prepoznati i opisati troškove prostora | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Izračunati približne poslovne troškove poslovanja |
| 5. Zakonodavstvo određeno za industriju |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 5.1 Teoretski okvir5.2 / Važno iznimke5.3 Savjeti profesionalaca5.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati zakone vezane uz industriju- Odrediti i opisati gdje možete pronaći najnovija pravila | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi stranim ulagačima odgovarajuće smjernice u vezi s zakonskim propisima vezanim za tu industriju |
| 6. Ostale korisne informacije |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 6.1. Banke6.2. Metode Plačanja6.3. Izdavanje računa koje kupci plaćaju u gotovini6.4. Ograničenja novčanog toka između poslovnih subjekata6.5. Ograničenja novčanog toka pri poslovanju s fizičkim osobama | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati najvažnije banke u zemlji domaćina- Prepoznati i opisati načine plaćanja u zemlji domaćina- Identificirati i opisati pravila o plaćanju gotovinom u zemlji domaćinu | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnik FDI za izravna strana ulaganja kako:- Ponuditi stranim ulagačima odgovarajuće smjernice u vezi s bankama u zemlji domaćinu- ponuditi odgovarajuće smjernice stranim ulagačima u vezi s načinima plaćanja u zemlji domaćinu- Ponuditi stranim ulagačima odgovarajuće smjernice u vezi s pravilima plaćanja gotovine u zemlji domaćinu |

***Modul 3: Knjigovodstvo***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati koja znanja FDI savjetnici trebaju imati u vezi s računovodstvom.

Lista poglavlja:

1. Obračun i prijavljivanje različitih poreza

2. Osnove računovodstva

3. Osnove knjigovodstva, pravila knjigovodstva

4. Ekonomske kategorije

5. Knjigovodstveno evidentiranje svih ekonomskih kategorija

6. Korištenje relevantnih aplikacija u praksi - objavljivanje najčešćih događaja u tvrtki / privatnom subjektu

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Obračun i prijavljivanje različitih poreza |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.2 / Važno iznimke1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatne informacije  | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati nacionalni porezni sustav- Utvrditi i opisati različite poreze i njihove stope- Identificirati i opisati moguće porezne odbitke | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije kako bi naučili FDI savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Opišite nacionalni porezni sustav svojim klijentima- Opišite različite poreze i njihove stope klijentima- Opišite moguće porezne odbitke svojim klijentima |
| 2. Osnove računovodstva |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.2 Važni / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Shvatite značenje računovodstva- razlikovati različite koncepte računovodstva- Analizirajte važnost računovodstva | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Shvatite značenje računovodstva- razlikovati različite koncepte računovodstva- Analizirajte važnost računovodstva- Opišite moguće porezne odbitke svojim klijentima |
| 3. Osnove knjigovodstva, pravila knjigovodstva  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Teoretski okvir3.2 Važni / iznimke3.3 Savjeti profesionalaca3.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- razumjeti osnove računovodstvenih i knjigovodstvenih pravila- shvatiti razlike između računovodstva i knjigovodstva- saznajte što je kontni plan | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- razumjeti osnove računovodstvenih i knjigovodstvenih pravila- shvatiti razlike između računovodstva i knjigovodstva- saznajte što je kontni plan |
| 4. Ekonomske kategorije |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 4.1 Teoretski okvir4.2 Važni / iznimke4.3 Savjeti profesionalaca4.4 Dodatne informacije | Sudionici će biti:- iskusan u osnovnim pojmovima ekonomskih kategorija- u stanju prepoznati karakteristike ekonomskih kategorija i njihovu osnovnu klasifikaciju | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije podučavati savjetnike za izravna strana ulaganja o:- osnovni pojmovi ekonomskih kategorija- načine prepoznavanja karakteristika ekonomskih kategorija i njihove osnovne klasifikacije |
| 5. Knjigovodstveno evidentiranje svih ekonomskih kategorija |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 5.1 Teoretski okvir5.2 / Važno iznimke5.3 Savjeti profesionalaca5.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Prepoznati i opisati kako se u računovodstvu bilježe različite ekonomske kategorije- Identificirati i opisati dugoročnu imovinu, kratkoročnu imovinu, obveze i kapital | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Opišite kako se evidentiraju različite ekonomske kategorije u računovodstvu prema njihovim klijentima- Opišite dugotrajnu imovinu, kratkoročnu imovinu, obveze i kapital na vlastiti način |
| 6. Korištenje relevantnih aplikacija u praksi - objavljivanje najčešćih događaja u tvrtki / privatnom subjektu |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 6.1 Teoretski okvir6.2 Važni / iznimke6.3 Savjeti profesionalaca6.4 Dodatne informacije  | Sudionici će moći:- čitati i rješavati praktične primjere vezane uz knjiženje poslovnih promjena | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- čitati i rješavati praktične primjere vezane uz knjiženje poslovnih promjena |

***Modul 4: Mogućnosti prikupljanja sredstava***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati koja znanja FDI savjetnici trebaju imati o:

 osnovni pojmovi i terminologija za prikupljanje sredstava,

 istraživanje strategija za diverzifikaciju sredstava stranih ulagača,

 pronalaženje relevantnih državnih i EU fondova,

 dobivanje poslovnog zajma od banke.

Lista poglavlja:

1. Nacionalni fondovi

2. EU fondovi

3. Zajmovi banaka

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Nacionalni fondovi |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.2 / Važno iznimke1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati nacionalne programe i sheme financiranja koji su (također) dostupni stranim investitorima | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Identificirati i opisati nacionalne programe i sheme financiranja koji su (također) dostupni stranim investitorima |
| 2. EU fondovi  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.2 Važni / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Identificirati i opisati programe i sheme financiranja iz EU-a koji su (također) dostupni stranim ulagačima | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Identificirati i opisati programe i sheme financiranja iz EU-a koji su (također) dostupni stranim ulagačima |
| 3. Zajmovi banaka |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Teoretski okvir3.2 Važni / iznimke3.3 Savjeti profesionalaca3.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Odrediti i opisati najčešće uvjete za dobivanje zajma od banke- Identificirati i opisati najčešće postupke u kontekstu bankarskih formalnosti | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Odrediti i opisati najčešće uvjete za dobivanje zajma od banke- Identificirati i opisati najčešće postupke u kontekstu bankarskih formalnosti |

***Modul 5: Ponuda na tržištu rada i uvjeti zapošljavanja***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati, kakva znanja trebaju imati savjetnici za izravna strana ulaganja u vezi s tržištem rada, mogućnostima zapošljavanja, vrstama i postupkom zapošljavanja kao i osnovnim zakonskim propisima u odnosima poslodavac-zaposlenik.

Lista poglavlja:

1. Tržište rada

2. Odredbe koje reguliraju odnose poslodavca i zaposlenika

3. Vrste zaposlenja

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Tržište rada |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.2 / Važno iznimke1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatne informacije  | Sudionici će moći:- pratiti trendove na tržištu rada- primijeniti aktivnosti koje se odnose na odnos poslodavac i tržište rada | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- pratiti trendove na tržištu rada- primijeniti aktivnosti koje se odnose na odnos poslodavac i tržište rada |
|  2. Odredbe koje reguliraju odnose poslodavca i zaposlenika |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.2 Važni / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati zakonske propise o radu i radnim odnosima- pratiti sve potencijalne promjene | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati zakonske propise koji se odnose na rad i radne odnose sa svojim klijentima- pratiti sve potencijalne promjene |
| 3. Vrste zaposlenja |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Teoretski okvir3.2 Važni / iznimke3.3 Savjeti profesionalaca3.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati različite vrste postupaka zapošljavanja- identificirati i opisati provedbu nacionalnih zakonskih odredbi iz područja rada i radnih odnosa | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati i primijeniti različite vrste postupaka zapošljavanja- razumjeti provedbu nacionalnih zakonskih odredbi iz oblasti rada i radnih odnosa |

***Module 6: Procedure i uvijeti za dobivanje posla, radna dozvola i spajanje obitelji u zemlji domaćinu***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati kakva znanja trebaju imati savjetnici za izravna strana ulaganja u pogledu postupaka i uvjeta za dobivanje radne i životne dozvole te spajanje obitelji u zemlji domaćinu; ovisno o njihovom statusu (državljani EEA, Švicarske Konfederacije ili državljani trećih zemalja).

Lista poglavlja:

1. Reguliranje boravka i rada stranaca

2. Uvjeti i postupci za dobivanje dozvole boravka i / ili rada

3. Postupci dobivanja vize, dozvole za stalni boravak i državljanstva

4. Uvjeti i postupci za spajanje obitelji

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Reguliranje boravka i rada stranaca |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.2 / Važno iznimke1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Utvrditi i opisati razlike u uvjetima i postupcima za dobivanje radnih i boravišnih dozvola na temelju statusa različitih stranih državljana | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Opisati razlike u uvjetima i postupcima za dobivanje dozvola za rad i prebivanje na temelju statusa različitih stranih državljana svojim klijentima |
|  2. Uvjeti i postupci za dobivanje dozvole boravka i / ili rada |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.2 Važni / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati postupak dobivanja različitih vrsta privremenih radnih i / ili boravišnih dozvola | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- informirati i / ili voditi strane državljane kroz postupak dobivanja različitih vrsta privremenih radnih dozvola i / ili boravišnih dozvola. |
| 3. Postupci dobivanja vize, dozvole za stalni boravak i državljanstva  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Teoretski okvir3.2 Važni / iznimke3.3 Savjeti profesionalaca3.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati postupke za dobivanje vize, dozvole za stalni boravak i državljanstva za strane ulagače | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- proslijediti podatke o postupcima dobivanja vize, dozvole za stalni boravak i državljanstva stranim ulagačima |
| 4. Uvjeti i postupci za spajanje obitelji |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 4.1 Teoretski okvir4.2 Važni / iznimke4.3 Savjeti profesionalaca4.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati razlike u postupku spajanja obitelji | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- utvrditi razlike u postupku spajanja obitelji- informirati i voditi strane državljane kroz postupke dobivanja dozvole boravka u svrhu spajanja obitelji |

***Modul 7: Investicije u nekretnine***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati koja znanja FDI savjetnici trebaju imati o:

• temeljni pojmovi i odgovarajuća terminologija u području ulaganja u nekretnine;

• Načini razrade strategije ulaganja u nekretnine;

• Poznavanje osnove ugovora o nekretninama i nekretninama;

• Osnove ulaganja i financiranja;

• Načini identificiranja rizika koji prate ulaganja u nekretnine;

• Poznavanje osnova tržišta nekretnina i njegova funkcioniranja.

Lista poglavlja:

1. Mjerodavno zakonodavstvo u području nekretnina

2. Dobivanje imovine

3. Registar nekretnina

4. Osnove ulaganja i financiranja stjecanja imovine

5. Tržišna ekonomija nekretnina

6. Ugovori koji se koriste na tržištu nekretnina

7. Uloga javnih bilježnika u prometu nekretnina

8. Agenti za promet nekretninama

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Mjerodavno zakonodavstvo u području nekretnina |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.2 / Važno iznimke1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Prepoznati i opisati različite vrste vlasništva nad nekretninama- Identificirati i opisati mjerodavno nacionalno obvezno zakonodavstvo koje se odnosi na nekretnine- Identificirati i opisati različite naknade i troškove koji se odnose na nekretnine | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati različite vrste vlasništva nad nekretninama svojim klijentima- opisati relevantne državne obvezne zakone koji se odnose na nekretnine za njihove klijente- opisati različite naknade i troškove koji se odnose na nekretnine za njihove klijente |
|  2. Dobivanje imovine |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.2 Važni / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati različite načine stjecanja prava vlasništva nad nekretninama- identificirati i opisati različite poreze u vezi s prijenosom imovine | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati različite načine stjecanja prava vlasništva nad nekretninama i poreza u vezi s prijenosom imovine na svoje klijente- opisati različite poreze u vezi s prijenosom imovine na svoje klijente |
|  3. Registar nekretnina |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Teoretski okvir3.2 Važni / iznimke3.3 Savjeti profesionalaca3.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati registar nekretnina, njegovu svrhu i korisnost | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati registar nekretnina, njegovu svrhu i korisnost za svoje klijente |
|  4. Osnove ulaganja i financiranja stjecanja imovine |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 4.1 Teoretski okvir4.2 Važni / iznimke4.3 Savjeti profesionalaca4.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati različite vrste ulaganja u nekretnine- identificirati i opisati osnovne karakteristike instrumenata namijenjenih za financiranje ulaganja u nekretnine | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati različite vrste ulaganja u nekretnine svojim klijentima- opisati osnovne karakteristike instrumenata namijenjenih financiranju ulaganja u nekretnine svojim klijentima |
| 5. Tržišna ekonomija nekretnina |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 5.1 Teoretski okvir5.2 / Važno iznimke5.3 Savjeti profesionalaca5.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati različite metode definiranja vrijednosti nekretnina- identificirati i opisati potencijalne rizike povezane s ulaganjem u nekretnine | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati različite metode definiranja vrijednosti nekretnina za svoje klijente- opisati potencijalne rizike povezane s ulaganjima u nekretnine za svoje klijente |
| 6. Ugovori koji se koriste na tržištu nekretnina |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 6.1 Teoretski okvir6.2 Važni / iznimke6.3 Savjeti profesionalaca6.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati opće karakteristike ugovora koji se najčešće koriste u prometu nekretnina | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati opće karakteristike ugovora koji se najčešće koriste u prometu nekretninama njihovim klijentima |
| 7. Uloga javnih bilježnika u prometu nekretnina  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 7.1. Teoretski okvir7.2 Važni / iznimke7.3 Savjeti profesionalaca7.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- identificirati i opisati ulogu javnih bilježnika u prometu nekretninama | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučit će savjetnike za izravnu stranu ulaganja kako:- opisuju odgovornost javnih bilježnika u prometu nekretnina sa svojim klijentima |
| 8. Agenti za promet nekretninama |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 8.1 Teoretski okvir8.2 / Važno iznimke8.3 Savjeti profesionalaca8.4 Dodatne informacije |  Sudionici će moći:- identificirati i opisati ulogu agenta za promet nekretninama | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije kako bi naučili savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- opisati ulogu agenta za promet nekretninama svojim klijentima |

***Modul 8: Osnove savjetovanja i pregovaranja***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će znati koja znanja FDI savjetnici trebaju imati u vezi s relevantnim osnovnim tehnikama i vještinama u području savjetovanja i pregovora.

Lista poglavlja:

1. Vještine savjetovanja

2. Savjetovanje u praksi

3. Vrste osobnosti

4. Pregovaranje

5. Pregovori u praksi

6. Osnovne strategije pregovora

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Vještine savjetovanja |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.2 / Važno iznimke1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- razumjeti struku i ulogu savjetnika- opisati razliku između savjetovanja i savjetovanja- opisati osnovne vještine i tehnike savjetovanja | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- razumjeti struku i ulogu savjetnika- utvrditi razliku između savjetovanja i savjetovanja- primijeniti osnovne vještine i tehnike savjetovanja |
| 2. Savjetovanje u praksi  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.2 Važni / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- opisati govor tijela u savjetovanju- opisati osnovnu komunikaciju i govor u savjetovanju- opisati ostale vještine i tehnike savjetovanja. | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- primijenite govor tijela u savjetovanju- u savjetovanju primijenite osnovnu komunikaciju i govor- primijeniti druge vještine i tehnike savjetovanja |
|  3. Vrste osobnosti |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Theoretical Framework 3.2 Important/Exceptions3.3 Tips from professionals 3.4 Additional information | Participants will be able to:* describe how to recognize personality types
* describe hot to adapt to the different personality types
 | Participants will have knowledge, skills and competences to teach FDI advisors how to:* recognize personality types
* adapt to the different personality types
 |
| 4. Pregovaranje  |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 4.1 Teoretski okvir4.2 Važni / iznimke4.3 Savjeti profesionalaca4.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- prepoznati i opisati različite vrste pregovora- opisati kako prepoznati psihološki profil pregovaračke stranke | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- identificirati vrstu pregovora- identificirati psihološki profil pregovaračke stranke |
| 5. Pregovori u praksi |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 5.1 Teoretski okvir5.2 / Važno iznimke5.3 Savjeti profesionalaca5.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Opišite bitne značajke pregovora u praksi | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- Koristite različite tehnike pregovaranja u praksi |
| 6. Osnovne strategije pregovora |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 6.1 Teoretski okvir6.2 Važni / iznimke6.3 Savjeti profesionalaca6.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- opisati prepoznavanje različitih pregovaračkih strategija | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije naučiti savjetnike za izravna strana ulaganja kako:- koristiti različite strategije pregovora |

***Module 9: Osnove mješovitog učenja***

Nakon uspješnog završetka ovog modula, polaznici će steći znanje o tehnološkim i pedagoškim aspektima učenja na daljinu i praktičnih aspekata provedbe kombiniranog učenja.

Lista poglavlja:

1. Tehnološki aspekti učenja na daljinu

2. Pedagoški aspekti učenja na daljinu

3. Implementacija kombiniranog učenja

Opis poglavlja:

|  |
| --- |
| 1. Tehnološki aspekti učenja na daljinu |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 1.1 Teoretski okvir1.2 / Važno iznimke1.3 Savjeti profesionalaca1.4 Dodatne informacije |  Sudionici će moći:- Prepoznati i opisati različite LMS (sustav upravljanja učenjem) | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije za:- uporabni model |
|  2. Pedagoški aspekti učenja na daljinu |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 2.1 Teoretski okvir2.2 Važni / iznimke2.3 Savjeti profesionalaca2.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Opišite razlike između konvencionalnog učenja licem u lice, kombiniranog učenja i e-učenja | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije za:- Opišite razlike između konvencionalnog učenja uživo, kombiniranog učenja i e-učenja |
| 3. Implementacija kombiniranog učenja |
| Sadržaj | Rezultati učenja | Znanja, vještine,kompetencije |
| 3.1 Teoretski okvir3.2 Važni / iznimke3.3 Savjeti profesionalaca3.4 Dodatne informacije | Sudionici će moći:- Primijenite kombinirano i internetsko učenje | Sudionici će imati znanje, vještine i kompetencije:- Implementirajte kombinirano i internetsko učenje |

|  |  |
| --- | --- |
| **Co-funded by the Erasmus+ programme of the European Union.** |  |

This document reflects only the author's view. The European Commission is not responsible for any use that may be made of the information it contains.

1. Ovisi o učenikovom pred znanju, vještinama i kompetencijama. [↑](#footnote-ref-1)