

ECVET Hliněné stavitelství	<b>Trh hliněného stavitelství</b>	<b>Jednotka E</b>
-------------------------------	-----------------------------------	-------------------

<b>Učební výstupy</b>		<b>Úroveň 4</b>
<b>ZNALOSTI</b>	<b>DOVEDNOSTI</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Výhody a charakteristiky hliněných konstrukcí: akustické vlastnosti / útlum hluku, tepelné akumulace, nízká dodaná energie/uhlík, regulace vlhkosti, požární odolnost, netoxicity, biorozložitelnost a recyklovatelnost</li> <li>- Historické a geografické pozadí</li> <li>- Místní a regionální terminologie a techniky</li> <li>- Ekologie a zelené stavitelství, hodnotící nástroje, izolační materiály</li> <li>- Řízení malé firmy: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Tendr, výpisy</li> <li>o Obraz a identita firmy</li> <li>o Smlouvy</li> <li>o Plán splátek</li> <li>o Údržba</li> <li>o Pojištění, závazky a záruky</li> <li>o Výrobky hliněného stavitelství</li> <li>o Základní porozumění zvládnutí rizik</li> </ul> </li> <li>- Zdroje materiálů a nářadí (výrobci a dodavatelé)</li> <li>- Studie regionálního trhu, specifická cílová skupina</li> <li>- Strategický plán, obchodní plán</li> <li>- Sít hliněného stavitelství</li> <li>- Profesní akreditace nebo členství</li> <li>- Stavební předpisy a normy ovlivňující hliněné práce</li> <li>- Udržitelnost / Environmentální zhodnocení a energetické normy</li> <li>- Bezpečnost a ochrana zdraví při práci</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vyvinout marketingové argumenty pro: ekonomické, technické, sociální, estetické a ekologické výhody hliněných technik</li> <li>- Vyvinout komunikační strategii</li> <li>- Prezentovat se profesionálně</li> <li>- Vytvořit studii regionálního trhu</li> <li>- Napsat marketingový plán</li> <li>- Vytvořit rozpočet</li> <li>- Informovat klienta, architekta, dodavatele o specifických potřebách hliněných prvků</li> <li>- Zkoordinovat průběh hliněných prací s dodavateli a klienty</li> <li>- Stanovit rozsah vlastní zodpovědnosti</li> <li>- Stanovit rozsah vlastní práce</li> <li>- Domluvit recenzi návrhu</li> </ul>	
<b>KOMPETENCE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyzovat regionální trh a vytvořit obchodní strategii pro malou firmu specializující se na hliněné stavitelství</li> <li>- Vytvářet kalkulace nákladů a tendry a domlouvat je s klienty</li> <li>- Vyvíjet a uplatňovat aktivní marketingovou strategii</li> <li>- Koordinovat práci s tréninkem / výukou pro tým</li> <li>- Vytvořit podpůrnou síť</li> <li>- Pořádat workshopy, zvládat učně a dobrovolníky</li> <li>- Radit a učit nehлинаře ohledně starých i nových hliněných technik, o vlastnostech jíílů, o výhodách hlíny oproti konvenčním materiálům.</li> </ul>		

ECVET Hliněné stavitelství	<b>Trh hliněného stavitelství</b>	<b>Jednotka E</b>
-------------------------------	-----------------------------------	-------------------

<b>Kritéria a indikátory pro hodnocení dovedností</b>		<b>Úroveň 4</b>
<b>Kritéria</b>	<b>Indikátory</b>	
Čtení výkresů	- Množství jsou správně spočítána dle výkresů	
Odhad nákladů	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Správná množství jsou spočítána</li> <li>- Správné použití materiálů a strojů je spočítáno</li> <li>- Při výpočtu hodinové sazby jsou zváženy všechny faktory, včetně pomocných prací</li> </ul>	
Vytvoření tenderu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tendr je jasně představen</li> <li>- Nabídky tendru souhlasí s dohodnutými rámcovými podmínkami</li> </ul>	

Zajistit, aby standardy práce a materiálů souhlasily s odpovídajícími zásadami praxe a aktuálními normami.  
 Další dovednosti v marketingu nemohou být objektivně zkoumány. Je možno pouze zkoušet znalost předmětu.