

ECVET za gradnju zemljom	Tržište gradnje zemljom	E jedinica
--------------------------	-------------------------	------------

Ishodi učenja		Nivo 4
ZNANJA	VEŠTINE	
<ul style="list-style-type: none"> - Prednosti i karakteristike zemljane gradnje: akustične performance/ zvučna izolacija, termalna masa, niska količina energije/ugljen-dioksida, higroskopni/regulator vlažnosti, otpornost na požare, netoksičnost, biorazgradivost i podložnost reciklaži - Istorijski i geografski kontekst - Lokalna i regionalna terminologija i tehnike - Ekologija i zelena gradnja, alati, izolacioni materijali - Organizacija malog poslovanja: <ul style="list-style-type: none"> o Tenderi, količine i specifikacije o Imidž i identitet firme o Ugovori o Planovi isplate o Kontrola i održavanje o Osiguranje, obaveze i garancije o Proizvodi za gradnju zemljom o Osnovno razumevanje upravljanja rizikom - Izvor materijala i alata (proizvođači i dobavljači) - Studija regionalnog tržišta, specifične ciljne grupe - Marketing plan, strateški plan - Mreža učesnika zemljane gradnje - Stručne akreditacije i članstvo - Kodovi i propisi u vezi sa gradnjom zemljom - Održivost/metode ocenjivanja uticaja na životnu sredinu i energetske standardi - Zdravstveni i bezbednosni propisi 	<ul style="list-style-type: none"> - Razviti marketinške argumente za: ekonomske, tehničke, društvene, estetske, ekološke prednosti tehnika za gradnju zemljom - Razviti strategiju komunikacije - Predstaviti se na profesionalan način - Napraviti studiju regionalnog tržišta - Napisati marketing plan - Napraviti proračun troškova/ materijala - Informisati klijente, arhitekte, izvođače radova o specifičnim potrebama za zemljane elemente - Koordinisati program gradnje zemljom sa izvođačima radova i klijentima - Uspostaviti obim odgovornosti - Uspostaviti obim radova - Predstaviti pregled projekta 	
NADLEŽNOSTI		
<ul style="list-style-type: none"> - Analizirati regionalno tržište i razviti strategiju poslovanja za malu firmu specijalizovanu za gradnju zemljom - Napraviti kalkulaciju troškova i tender i predstaviti ih klijentu - Razviti i primeniti aktivnu marketing strategiju - Koordinisati rad sa obukom/ edukacijom za tim - Razviti mrežu podrške - Organizovati radionice, učenike i volontere - Posavetovati i podučiti one koji nisu stručnjaci za gradnju zemljom o tehnikama gradnje zemljom, starim i novim, osobinama gline, prednostima zemlje u odnosu na konvencionalne građevinske materijale. 		

ECVET za gradnju zemljom	Tržište gradnje zemljom	E jedinica
--------------------------	--------------------------------	-------------------

Kriterijumi i indikatori za ocenu veština		Nivo 4
Kriterijumi	Indikatori	
Čitanje planova	- Količine su pravilno izračunate na osnovu planova	
Računanje troškova	<ul style="list-style-type: none"> - Tačne količine su korišćene - Pravilna upotreba materijala i mašina je izračunata - Pri računanju satnica, svi potrebni faktori su uzeti u obzir, uključujući pomoćne radove 	
Priprema tendera	<ul style="list-style-type: none"> - Tender je jasno predstavljen - Ponuda je u skladu sa ugovorenim okvirnim uslovima 	

Osigurati da su standardi rada i materijala u skladu sa relevantnim kodeksima prakse i važećim standardima. Druge marketinške sposobnosti ne mogu biti objektivno ispitane. Jedino je moguće ispitati znanje subjekta.