



# Poduzetništvo

## Priručnik

Ratka Jurković

Nataša Trojak

Zagreb, 2021.

Autorice:

**mr. oec. Ratka Jurković**  
**dr. sc. Nataša Trojak**

Autorica stručnog članka:

**dr. sc. Elvira Mlivić Budeš**

Recenzentica:

**izv. prof. dr. sc. Mirela Alpeza**

Urednica:

**Mirna Šeb**

Naslov:

**Poduzetništvo**

Izdanje:

**4. izdanje (izmijenjeno i dopunjeno)**

Lektorica:

**Dijana Stilinović**

Grafički urednik:

**Krešimir Pletikosa, ACE**

Nakladnik:

**Algebra d.o.o., 2021.**

Za nakladnika:

**doc. dr. sc. Mislav Balković**

Mjesto i godina izdanja:

**Zagreb, 2021.**

Sva prava pridržana. Niti jedan dio ove knjige ne smije se reproducirati ili prenositi u bilo kojem obliku, niti na koji način. Zabranjeno je svako kopiranje, citiranje te upotreba knjige u javnim i privatnim edukacijskim organizacijama u svrhu organiziranih školovanja, a bez pisanog odobrenja autorskih prava.

Copyright© Algebra d.o.o.

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu

Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem 001088968

ISBN 978-953-322-402-2

# Sadržaj

<b>1. Poglavlje: Pokretanje poduzetničkog pothvata i pravni aspekti poslovanja .....</b>	<b>5</b>
1.1 Poduzetništvo, poduzetnici i poduzetnička ideja .....	6
1.2 Vrste poduzetništva .....	11
1.3 Financiranje poduzetničkog pothvata .....	19
1.4 Zakonski oblici poslovnih organizacija .....	26
1.5 Pravno-zakonski oblici osnivanja poslovne organizacije u Hrvatskoj.....	31
1.6 Pokretanje poduzetničkog pothvata – moguće strategije ulaska .....	37
1.7 Ugovor o prodaji .....	42
<b>2. Poglavlje: Poslovni plan, analitički i planski instrumenti .....</b>	<b>47</b>
2.1 Poslovni plan .....	48
2.2 Analiza scenarija.....	60
<b>3. Poglavlje: Marketing .....</b>	<b>69</b>
3.1 Razvoj i implementacija marketinškog plana .....	70
3.2 Osnove marketinga .....	72
3.3 Kupci i ponašanje kupaca tijekom kupovine.....	76
3.4 Istraživanje tržišta .....	82
3.5 Politika proizvoda.....	89
3.6 Politika cijena.....	94
3.7 Distribucijska politika .....	99
3.8 Komunikacijska politika .....	102
3.9 Marketinške strategije.....	115
3.10 Digitalni marketing .....	118
<b>4. Poglavlje: Prodaja.....</b>	<b>129</b>
4.1 Osnove uspješne prodaje.....	130
4.2 Etika u prodaji .....	130
4.3 <i>Win-win</i> situacija (situacija u kojoj svi dobivaju) .....	132
4.4 Znanja i vještine potrebne za uspješnu prodaju .....	134
4.5 Proces pregovaranja u prodaji.....	136
4.6 Pregovaračke vještine .....	142
4.7 Prodaja velikim kupcima (korporacijama).....	149
4.8 Dobavni lanac .....	151
<b>5. Poglavlje: Računovodstvo i financije .....</b>	<b>153</b>
5.1 Osnove računovodstva .....	154
5.2 Bilanca .....	159
5.3 Račun dobiti i gubitka .....	170
5.4 Amortizacija .....	182
5.5 Kapitalni izdaci.....	183
5.6 Izvještaj o novčanom toku .....	184

5.7	Računovodstvo troškova .....	191
5.8	Formiranje cijena .....	200
5.9	Analiza financijskih izvještaja .....	204
5.10	Financijsko planiranje .....	219
5.11	Ocjena isplativosti ulaganja .....	225
<b>6.</b>	<b>Poglavlje: Upravljanje poslovanjem .....</b>	<b>231</b>
6.1	Oblikovanje organizacijske strukture .....	232
6.2	Upravljanje ljudskim potencijalima .....	234
6.3	Motivacija zaposlenika .....	241
6.4	Razvoj osobnih kompetencija vlasnika/menadžera – stilovi vođenja .....	244
6.5	Komunikacija .....	246
6.6	Upravljanje konfliktima .....	248
6.7	Poslovno odlučivanje i rješavanje problema .....	252
6.8	Poduzetnički rizik .....	256
6.9	Upravljanje projektom .....	259
<b>7.</b>	<b>Poglavlje: Literatura .....</b>	<b>269</b>