**OBRAZOVNI SEKTOR: EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA**

**KVALIFIKACIJA/ZANIMANJE: PRODAVAČ (DO)**

**RAZRED: PRVI (1.)**

**PREPORUKE ZA REALIZACIJU**

| **TEMA / AKTIVNOST****(broj i naziv)** | **ISHODI UČENJA/NASTAVNI SADRŽAJI** | **NASTAVNI PREDMET/I** | **OČEKIVANJA MEĐUPREDMETNIH TEMA** |
| --- | --- | --- | --- |
|
| **1. TEMA**B2-Učenje temeljeno na raduAnalizirati ugovor o dualnom obrazovanju u svrhu upoznavanja prava i obveza potpisnika ugovora te priprema za selekcijski postupak pri zapošljavanju | SIU KOMUNIKACIJA POVEZANA SA ZAPOŠLJAVANJEMI1. Analizirati elemente ugovora o dualnom obrazovanju i ugovora o radu* Prepoznati obveze poslodavca i posloprimca na primjeru ugovora o dualnom obrazovanju i ugovora o radu
* Analizirati dva ugovora o radu na danom primjeru

I2. Opisati faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju* Nabrojiti faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju
* Izdvojiti dvije skupine testova prikladne za selekciju kandidata za zanimanje prodavač

I3. Sastaviti dokumentaciju povezanu s postupkom zapošljavanja* Sastaviti zamolbu za posao uz pomoć nastavnika

Samostalno izraditi životopis (CV) u formi Europassa koristeći se informacijskim tehnologijama (IT) | Komunikacija u prodavaonici | **uku A.4/5.4.** Učenik samostalno kritički promišlja i vrednuje ideje. **osr A 4.3.** Razvija osobne potencijale.**osr B 4.3.** Preuzima odgovornost za svoje ponašanje**pod A.4.3.** Upoznaje i kritički sagledava mogućnosti razvoja karijere i profesionalnog usmjeravanja. **ikt C 4. 4.** Učenik samostalno odgovorno upravlja prikupljenim informacijama**ikt D 4. 1.** Učenik samostalno ili u suradnji s drugima stvara nove sadržaje i ideje ili preoblikuje postojeća digitalna rješenja primjenjujući različite načine za poticanje kreativnosti. |
| **2. TEMA**B1-STRUKOVNI DIO Analizirati tržište nabave prehrambene robe i kreirati asortiman prodavaonice | SIU TRŽIŠTE I TRGOVINAI1. Kategorizirati vrste tržišta* Nabrojiti vrste tržišta prema različitim kriterijima
* Protumačiti vrste tržišta na primjeru nekog proizvoda i/ili usluge

SIU TRGOVINA NA MALOI3. Pravilno odabrati asortiman za rad prodavaonice* Na primjeru protumačiti osnovni i dopunski asortiman prodavaonice
* Na primjeru analizirati dimenzije asortimana

I4. Razlikovati osnovne metode prodaje u prodavaonici* Objasniti metode prodaje u prodavaonici
* Razlikovati samoposluživanje od samoposluživanja s izravnim posredovanjem prodavača prema kupcu

I5. Povezati marketing s trgovinom na malo* Objasniti koncept marketinga
* Analizirati elemente marketinškog miksa u prodavaonici na primjeru

SIU ROBNE SKUPINE HRANAI4. Identificirati organske proizvode u ponudi* Usporediti način proizvodnje konvencionalnog i organskog proizvoda na primjeru

I5. Izdvojiti nove tendencije u sektoru prodaje hrane* Opisati pojmove dijetetska i funkcionalna hrana
* Povezati proizvode na tržištu s kategorijom funkcionalne i dijetetske hran

SIU NABAVA ROBE U PRODAVAONICII1. Predložiti nadređenome vrstu i količinu robe koju treba nabaviti* Opisati načine kontrole zaliha robe u prodavaonici i skladištu
* Povezati vrstu zaliha u prodavaonici i skladištu s dinamikom potrošnje robe
 | Osnove trgovinePrehrambena robaNabavno poslovanje | **pod B.4.2.** Planira i upravlja aktivnostima**uku C.4/5.3.** Učenik iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju.**uku B.4/5.3.** Učenik regulira svoje učenje mijenjajući prema potrebi plan ili pristup učenju.**osr B 4.2.** Suradnički uči i radi u timu.**uku A.4/5.3.** Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenja. |
| **3. TEMA**B2 - Učenje temeljeno na raduPriprema i održavanje čistoće radnog mjesta te povezanost vizualnog identiteta gospodarskog subjekta i osobne higijene prodavača | SIU OSNOVE RADA U PRODAVAONICII1. Opisati prodajno mjesto, opremu i uređaje u prodavaonici* Opisati vanjske značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici uz pomoć nastavnika
* Obrazložiti svrhu i uporabu vanjskih značajki prodavaonice te opreme i uređaja prodavaonice

I3. Dati primjer održavanja osobne higijene u poslovnom i svakodnevnom životu* Odrediti karakteristike poslovnog izgleda prodavača
* Usporediti važnost obnavljanja sanitarne iskaznice s robom koja se prodaje i kupcima prodavaonice

I4. Objasniti načine održavanja čistoće i urednosti radnog objekta* Razlikovati postupak pranja, čišćenja i dezinfekcije
* Samostalno sastaviti plan čišćenja odjela prodavaonice SIU INFORMATIKA U PRODAJI

SIU KOMUNIKACIJA POVEZANA SA ZAPOŠLJAVANJEMI5. Primijeniti pravila poslovnog bontona u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima* Izdvojiti pravila ponašanja prodavača u prodavaonici
* Samostalno formulirati pravila poslovnog bontona prodavača u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima na primjeru radnog mjesta
 | Komunikacija u prodavaoniciRadne procedure | **A.4.1.** Objašnjava važnost brige o reproduktivnom zdravlju i važnost odgovornoga spolnog ponašanja.**A.4.3.** Objašnjava utjecaj pravilne osobne higijene i higijene okoline na očuvanje zdravlje**osr** **A 4.1.** Razvija sliku o sebi**B.4.1.A** Odabire primjerene odnose i komunikaciju**B.4.1.B** Razvija tolerantan odnos prema drugima**osr B 4.3.** Preuzima odgovornost za svoje ponašanje |
| **4. TEMA**B1- Strukovni dio + B2- Učenje temeljeno na raduPreuzimanje i skladištenje proizvoda animalnog podrijetla uz kontrolu zdravstvene ispravnosti proizvoda | SIU Robne skupine hranaI2. Razlikovati hranu animalnog podrijetla* Na primjeru proizvoda robne skupine hrane animalnog podrijetla identificirati glavne karakteristike proizvoda
* Usporediti proizvode pojedine robne skupine

SIU Očuvanje kvalitete robe u prodavaoniciI5. Utvrditi specifičnosti ISO standarda i HACCP sustava u poslovanju* Pojmovno odrediti HACCP
* Istaknuti važnost održavanja temperaturnog režima od prijma svježe robe do kupčeve košarice

SIU NABAVA ROBE U PRODAVAONICII3. Provjeriti kvalitetu i količinu nabavljene robe uz kontrolu rokova valjanosti* Razlikovati grubo od detaljnog preuzimanja robe
* Analizirati metode provjere kvalitete i količine robe

I4. Uskladištiti nabavljenu robu u skladu sa svojstvima robe* Navesti dva osnovna načela skladištenja robe
* Analizirati pravila manipulacije robom u skladištu
 | Prehrambena robaRadne procedureNabavno poslovanje | **uku A.4/5.1.** Učenik samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema**ikt A 4. 1**. Učenik kritički odabire odgovarajuću digitalnu tehnologiju**uku A.4/5.3.** Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenja.**odr C.4.1.** Prosuđuje značaj održivoga razvoja za opću dobrobit**goo C.4.3.** Promiče kvalitetu života u zajednici**pod A.4.1**. Primjenjuje inovativna i kreativna rješenja |
| **5. TEMA**B1- Strukovni dioPROJEKT - Organizacija nabave i prodaje robe te korištenje popratne dokumentacije uz pohranu pripremljenog na računalo | SIU NABAVNA DOKUMENTACIJA PRODAVAONICEI1. Izdvojiti dokumentacij u prodavaonice potrebnu pri naručivanju robe* Navesti dokumente za naručivanje robe u prodavaonici
* Popuniti narudžbenicu prema zadanim parametrima poslovne situacije

I2. Istaknuti dokumentaciju prodavaonice potrebnu pri preuzimanju robe* Objasniti razliku između otpremnice i dostavnice
* Na primjerima analizirati slučajeve u kojima se po primitku robe sastavlja komisijski zapisnik

I3. Oblikovati nabavnu dokumentaciju računalom* Sastaviti računalom komisijski zapisnik
* Sastaviti računalom reklamaciju povezanu s kvalitetom i/ili količinom prispjele robe

SIU Robne skupine -hranaI1. Klasificirati hranu biljnog podrijetla* Opisati karakteristike pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla
* Komentirati specifičnosti namirnica biljnog podrijetla na primjeru
 | Nabavno poslovanjePrehrambena roba | **ikt A 4. 1.** Učenik kritički odabire odgovarajućudigitalnu tehnologiju.**ikt C 4. 1.** Učenik samostalno provodi složenoistraživanje radi rješenja problema u digitalnomeokružju.**osr A 4.3.** Razvija osobne potencijale.**osr A 4.4.** Upravlja svojim obrazovnim i profesionalnim putem |
| **6. TEMA**B1- Strukovni dio + B2-učenje temeljeno na raduFormiranje skladne cjeline za prigodnu prodaju u izlogu i prodajnom prostoru alkoholnih i bezalkoholnih pića | SIU ARANŽIRANJE I PAKIRANJE U PRODAVAONICII3. Aranžirati proizvode u povodu prigodnih događaja i blagdana* Identificirati proizvode za prigodno pakiranje
* Estetski oblikovati zapakirani proizvod

I4. Urediti izlog prodavaonice u skladu s pravilima struke* Obrazložiti načela koja se primjenjuju pri uređivanju izloga prodavaonice
* Ilustrirati dobro uređen izlog prodavaonice

I5.Urediti akcijski koridor prodavaonice u skladu s pravilima struke* Opisati specifičnosti izložene robe u akcijskom koridoru prodavaonice
* Obrazložiti načela koja se primjenjuju pri uređivanju akcijskog koridora prodavaonice

SIU ROBNE SKUPINE -HRANAI3. Grupirati pića u asortimanu prodavaonice* Razlikovati alkoholna od bezalkoholnih pića
* Utvrditi sličnosti/razlike pojedinih proizvoda unutar i izvan pojedine podskupine pića
 | Aranžiranje i estetsko oblikovanjePrehrambena roba |  **osr A.4.3.** Razvija osobne potencijale.**uku** A.4/5.3. 3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenja. Učenik se koristi različitim strategijama učenja i samostalno ih primjenjuje u ostvarivanju ciljeva učenja i rješavanju problema u svim područjima učenja.**goo C.4.1.** Aktivno se uključuje u razvoj zajednice.**Pod A.4.1.** Primjenjuje inovativna i kreativna rješenja.**ikt C.4.2.** Učenik samostalno provodi složeno pretraživanje informacija u digitalnome okružju. |

**RAZRED: DRUGI (2.)**

**PREPORUKE ZA REALIZACIJU**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TEMA / AKTIVNOST****(broj i naziv)** | **ISHODI UČENJA/NASTAVNI SADRŽAJI** | **NASTAVNI PREDMET/I** | **OČEKIVANJA MEĐUPREDMETNIH TEMA** |
|
| **1. TEMA**B1-STRUKOVNI DIOPROJEKT-Pripremiti prodaju po posebnim pogodnostima za robnu skupinu sredstava za pranje i održavanje čistoće uz pohranu pripremljenog na računalo  | SIU NEPREHRAMBENA ROBAI1. POVEZATI SREDSTVA ZA PRANJE I ODRŽAVANJE ČISTOĆE* Opisati pojedinu skupinu sredstava I pribora za održavanje čistoće
* Protumačiti prednosti/nedostatke proizvoda za pranje i čišćenje na primjeru

SIU PRODAJA ROBE U PRODAVAONICII3. PROTUMAČITI OBILJEŽJA PRODAJE ROBE PO POSEBNIM UVJETIMA* Navesti posebne vrste prodaje
* Razlikovati akcije od sezonskog sniženja

SIU MJERNE JEDINICE U TRGOVINII1. RAČUNATI MASU U METRIČKOM SUSTAVU MJERA* Preračunavati mjerne jedince za masu pri prodaji trgovačke robe
* Rješavati jednostavne zadatke pri prodaji trgovačke robe koja se mjeri jedinicama za masu

SIU INFORMATIKA U PRODAJII1. RUKOVATI DATOTEKAMA I MAPAMA U PRODAVAONICI* Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i datotekama
* Sortirati mape i datoteke prema različitim kriterijima
 | NEPREHRAMBENA ROBAPRODAJNO POSLOVANJEMATEMATIKA U PRODAJIINFORMATIKA U PRODAJITRGOVAČKA PRAKSA | * uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
 |
| **2. TEMA**B1-STRUKOVNI DIOPROJEKT-Povezati medijsko oglašavanje sredstava za osobnu higijenu s osvrtom na količine u originalnoj ambalaži uz komunikaciju putem računalnih mreža  | SIU NEPREHRAMBENA ROBAI2. IDENTIFICIRATI SREDSTVA ZA OSOBNU HIGIJENU ODRASLIH I DJEČJU KOZMETIKU* Opisati skupine sredstava za održavanje osobne higijene
* Usporediti dva proizvoda za osobnu higijenu

SIU PRODAJA ROBE U PRODAVAONICII4. POVEZATI MEDIJSKO OGLAŠAVANJE S PRODAJOM U PRODAVAONICI* Opisati promotivne aktivnosti usmjerene na robu u prodavaonici

SIU MJERNE JEDINICE U TRGOVINII3. RAČUNATI MASU U METRIČKOM SUSTAVU MJERA* Preračunavati mjere za obujam i mjere za obujam tekućine u metričkom sustavu

SIU INFORMATIKA U PRODAJII2. RUKOVATI SOFTVERSKIM ALATIMA ZA PRIMANJE I SLANJE ELEKTRONIČKE POŠTE* Opisati pravila rukovanja elektroničkom poštom
* Komunicirati elektroničkom poštom
 | NEPREHRAMBENA ROBAPRODAJNO POSLOVANJEMATEMATIKA U PRODAJIINFORMATIKA U PRODAJITRGOVAČKA PRAKSA | * osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
 |
| **3. TEMA**B1-STRUKOVNI DIOPROJEKT-Klasificirati unutarnja promocijska sredstva oglašavanja u robnoj skupini sredstava za njegu lica, tijela i kose te izraditi prodajni letak putem računalnog programa | SIU NEPREHRAMBENA ROBAI3. KATEGORIZIRATI SREDSTVA ZA NJEGU LICA, TIJELA I KOSE* Nabrojiti skupine sredstava za njegu lica, tijela i kose
* Razlikovati specifičnosti proizvoda unutar iste robne skupine na primjeru

SIU PRODAJA ROBE U PRODAVAONICII5. KLASIFICIRATI UNUTARNJA PROMOCIJSKA SREDSTVA OGLAŠAVANJA* Nabrojiti unutarnja promocijska sredstva oglašavanja
* Obrazložiti povezanost medijskog oglašavanja s promocijskim sredstvima oglašavanja u prodavaonici

SIU INFORMATIKA U PRODAJII3. SLUŽITI SE SOFTVERSKIM ALATIMA ZA STVARANJE I UREĐIVANJE DOKUMENTA* Upotrijebiti osnovne naredbe u odabranim softverskim alatima
* Osmisliti zadatak kombinirajući različite alate pri izradi dokumenta
 | NEPREHRAMBENA ROBAPRODAJNO POSLOVANJEINFORMATIKA U PRODAJITRGOVAČKA PRAKSA | * zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
 |
| **4. TEMA**B1-STRUKOVNI DIOPROJEKT-Izmjeriti i obračunati robu kupcu uz preračunavanje mjernih jedinica u metričkom i angloameričkom sustavu mjera | SIU PRODAJA ROBE U PRODAVAONICII1. DEMONSTRIRATI POSTUPKE MJERENJA I OBRAČUNAVANJA ROBE KUPCU* Nabrojiti postupke mjerenja robe na primjerima različitih vrsta roba primjenjujući sredstva za mjerenje robe
* Analizirati odnos bruta, neta i tare prilikom mjerenja i obračunavanja robe kupcu

SIU MJERNE JEDINICE U TRGOVINII4. PRERAČUNATI MJERNE JEDINCE U METRIČKOM SUSTAVU MJERA PRI PRODAJI TRGOVAČKE ROBE* Izračunati tražene vrijednosti na temelju zadataka iz trgovačke prakse

I5. PRERAČUNAVATI MJERE IZ ANGLOAMERIČKOG SUSTAVA MJERA U METRIČKI SUSTAV MJERA I OBRNUTO* Računati masu, duljinu i obujam na temelju primjera iz trgovačkog asortimana robe
 | PRODAJNO POSLOVANJEMATEMATIKA U STRUCIPREHRAMBENA ROBANEPREHRAMBENA ROBATRGOVAČKA PRAKSA | * pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
 |
| **5. TEMA**B2-UČENJE TEMELJENO NA RADU+B1-STRUKOVNI DIOPRAKTIČNI URADAK-Rukovati s robom od priručnog skladišta do prodajne police na primjeru dječjih igračaka | SIU PRIPREMA ROBE ZA PRODAJUI1. GRUPIRATI ROBU PREMA SASTAVU, NAMJENI I NAČINU PRODAJE* Nabrojiti robne podskupine koje se prodaju u asortimanu dječjih igračaka
* Obrazložiti jednu robnu podskupinu dječjih igračaka

SIU PRIPREMA ROBE ZA PRODAJUI2. PRIPREMITI ROBU ZA IZLAGANJE U PRODAJNOM PROSTORU* Navesti redoslijed radnih operacija pri otvaranju kartonske kutije s robom
* Opisati dva načela izlaganja robe u prodajnom prostoru

SIU PRIPREMA ROBE ZA PRODAJUI3. INTERPRETIRATI OZNAČAVANJE ROBE OČITANJEM ŠIFRI I KODODVA* Nabrojiti osnovne elemente deklaracije proizvoda na dječjim igračkama

SIU PRIPREMA ROBE ZA PRODAJUI4. IZLOŽITI ROBU U PRODAJNOM PROSTURU NA TEMELJU PLANOGRAMA* Nabrojiti osnovne elemente deklaracije proizvoda na dječjim igračkama
 | PRIPREMA PRODAJETRGOVAČKA PRAKSA | * osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
 |
| **6. TEMA**B2-UČENJE TEMELJENO NA RADU+B1 STRUKOVNI DIOINTERNET ISTRAŽIVANJE-Zaključiti prodajni proces uz pomoć naplatnih uređaja-ponit of sale i electronic fund transfer | SIU NAPLATA PRODANE ROBE POS UREĐAJEMI1. OPISATI DIJELOVE POS UREĐAJE* Opisati karakteristike pojedinih dijelova POS uređaja
* Odrediti značenje funkcijskih tipki na POS uređaju

SIU NAPLATA PRODANE ROBE POS UREĐAJEMI3. NAPLATITI PRODANU ROBU NAPLATNIM UREĐAJEM* Nabrojiti opće upute za naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje
* Primijeniti pravilo vraćanja ostatka novca

SIU NAPLATA PRODANE ROBE POS UREĐAJEMI4. ISTAKNUTI DOKUMETNACIJU ZA NAPLAĆIVANJE ROBE NAPLATNIM UREĐAJEM* Razlikovati račun isječak vrpce od slipa s EFT-POS uređaja
* Opisati elemente računa isječka vrpce
* Protumačiti elemente s EFT POS uređaja
 | ZAKLJUČIVANJE PRODAJETRGOVAČKA PRAKSAINFORMATIKA U PRODAJI | * osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
 |
| **7. TEMA**B2-UČENJE TEMELJENO NA RADU+B1-STRUKOVNI DIOVJEŽBA-Komunicirati u prodavaonici putem suvremenih medija | SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJAI1. PROVESTI KRATKI PRODAJNI RAZGOVOR S KUPCEM TELEFONOM* Opisati pripremu prodavača za prodajni razgovor telefonom
* Navesti faze prodajnog razgovora telefonom

SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJAI2. SASTAVITI KRATKU PONUDU KUPCU ELEKTRONIČKOM PORUKOM* Nabrojiti elemente ponude
* Sastaviti ponudu kupcu elektroničkim putem
* Kreirati dopunsku ponudu kupcu elektroničkim putem

SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJAI3. ODGOVORITI NA KUPČEVE POTREBE ELEKTRONIČKOM PORUKOM* Sastaviti elektroničku poruku kupcu o:
	+ dostavi robe
	+ dodatnoj usluzi
	+ održavanju robe
	+ uvjetima plaćanja
 | KOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI INFORMATIKA U PRODAJITRGOVAČKA PRAKSA | * ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
 |
| **8. TEMA**B2-UČENJE TEMELJENO NA RADU+B1-STRUKOVNI DIOVJEŽBA-Rješavati problematične situacije, konflikte i reklamacije u prodavaonici putem suvremenih medija | SIU PRODAJA ROBE U PRODAVAONICII6. SPRJEČAVANJE KRAĐE U PRODAVAONICI* Identificirati sredstva zaštite proizvoda od krađe
* Sastaviti zapisnik o krađi u prodavaonici

SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJAI4. PROVESTI NEIZRAVAN POSTUPAK PRIMANJA I RJEŠAVANJA REKLAMACIJE* Nabrojiti elemente poslovnog dopisa u kojem se na neizravan način rješava kupčeva reklamacija
* Sastaviti elektroničku poruku za rješavanje kupčeve reklamacije
* Skicirati hodogram pri telefonskom primanju i rješavanju reklamacije
 | PRODAJNO POSLOVANJEKOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI INFORMATIKA U PRODAJITRGOVAČKA PRAKSA | * ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
 |
| **9. TEMA**B2-UČENJE TEMELJENO NA RADU+B1-STRUKOVNI DIOPROJEKT-Prepoznati vrste i elemente cijena u maloprodaji | SIU MALOPRODAJNA CIJENAI1. IDENTIFICIRATI VRSTE CIJENA* Nabrojiti vrste cijena u prodavaonici
* Izdvojiti sličnosti i razlike akcijske cijene i cijene na rasprodaji
* Razlikovati redovne cijene od cijena proizvodima kojima ističe rok ili su s greškom

SIU MALOPRODAJNA CIJENAI4. OBJASTNITI UTJECAJ POLITKE CIJENA NA FORMIRANJE CIJENA* Odrediti koji elementi određuju gornju i donju granicu maloprodajne cijene
* Komentirati razloge čestog uvođenja akcijskih cijena u maloprodajni asortiman

SIU KALKULACIJA MALOPRODAJNE CIJENEI1. KLASIFICIRATI ELEMENTE KALKULACIJE* Nacrtati shemu maloprodajne cijene u trgovini
* Objasniti elemente kalkulacije maloprodajne cijene u trgovini
 | PRIPREMA PRODAJEMATEMATIKA U PRODAJITRGOVAČKA PRAKSA | * osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
 |
| **10. TEMA**B2-UČENJE TEMELJENO NA RADU+B1-STRUKOVNI DIOVJEŽBA-Prepoznati i izračunati elemente cijena u maloprodaji  | SIU MALOPRODAJNA CIJENAI2. OPISATI ELEMENTE KOJI UTJEČU NA CIJENU* Nabrojiti elemente kalkulacije
* Komentirati rabat, maržu i porez na dodanu vrijednost
* Razlikovati maloprodajnu i veleprodajnu cijenu

SIU MALOPRODAJNA CIJENAI3. IDENTIFICIRATI STOPU PDV-a ZA RAZLIČITE ROBNE SKUPINE* Protumačiti funkciju PDV-a u maloprodajnoj cijeni

SIU KALKULACIJA MALOPRODAJNE CIJENEI2. IZRAČUNATI MARŽU* Odrediti postotak marže s pomoću formule na primjeru
* Izračunati iznos marže ako je zadana nabavna cijena robe

I3. IZRAČUNATI PDV* Odrediti iznos PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom
* Odrediti iznos PDV-a ako je zadana maloprodajna cijena
 | PRIPREMA PRODAJEMATEMATIKA U PRODAJITRGOVAČKA PRAKSA | * uku A.4/5.1. Samostalno traži nove informacije iz različitih izvora, transformira ih u novo znanje i uspješno primjenjuje pri rješavanju problema
* uku C.4/5.3. Iskazuje interes za različita područja, preuzima odgovornost za svoje učenje i ustraje u učenju
* osr B.5.2. Suradnički uči i radi u timu.
* osr B.5.3. Preuzima odgovornost za svoje ponašanje.
* pod B.5.1. Razvija poduzetničku ideju od koncepta do realizacije
* pod B.5.2. Planira i upravlja aktivnostima
* ikt A.5.2. samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima
* ikt B.5.1. Samostalno komunicira u digitalnome okružju
* odr A.5.1. Kritički promišlja o povezanosti vlastitoga načina života s utjecajem na okoliš i ljude
* zdr. B.5.1.A Procjenjuje važnost razvijanja i unaprjeđivanja komunikacijskih vještina i njihove primjene u svakodnevnome životu
* zdr. B.5.1.B Odabire ponašanje sukladno pravilima i normama zajednice
* zdr B.5.1.C Odabire ponašanja koja isključuju bilo kakav oblik nasilja
 |

**RAZRED: TREĆI (3.)**

**PREPORUKE ZA REALIZACIJU**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TEMA / AKTIVNOST****(broj i naziv)** | **ISHODI UČENJA/NASTAVNI SADRŽAJI** | **NASTAVNI PREDMET/I** | **OČEKIVANJA MEĐUPREDMETNIH TEMA** |
|
| **1. Energetski izvori** | *SIU – ROBA ŠIROKE POTROŠNJE*- Razlikovati obnovljive i neobnovljive izvore energije.- Protumačiti prednosti i nedostatke pojedinih izvora energije.- analizirati utjecaj pojedinih energetskih izvora na čovječanstvo i ekologiju | NEPREHRAMBENA ROBA - 5. CIKLUSTRGOVAČKA PRAKSA | uku A.4/5.2 Učenik se koristi različitim strategijama učenja i samostalno ih primjenjuje u ostvarivanju ciljeva učenja i rješavanju problema u svim područjima učenjauku A.4/5.3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenjauku A4/5.4. Učenik samostalno promišlja i vrednuje idejeosr A5.3 razvija svoje potencijaleosr B 5.2. suradnički uči i radi u timuikt A 5.4. kritički prosuđuje utjecaj tehnologije na zdravlje i okolišikt B5.1. samostalno komunicira u digitalnom okruženjuikt B 5.2. samostalno surađuje s poznatim i nepoznatim osobama u digitalnom okruženjuikt C 5.1. učenik samostalno provodi složeno istraživanje s pomoću IKTikt C 5.3. samoinicijativno i samostalno kritički procjenjuje proces i rezultate pretraživanja te odabire potrebne informacije među pronađenim informacijama |
| **2. Staklena i keramička roba** | - objasniti primjenu i tržišna obilježja staklene i keramičke robe- prezentirati proizvod iz asortimana staklene i keramičke robe poštujući zahtjeve kupca |
| **3. Građevni materijal** | - navesti skupine građevnog materijala prema podrijetlu i namjeni.- objasniti namjenu i tržišna obilježja pojedine skupine građevnog materijala- analizirati ekološku opravdanost korištenja pojedinih vrsta građevnih materijala |
| **1. Obračun prodane robe na računu iz knjige računa** | *SIU Obračun prodane robe*- Navesti razloge uvođenja fiskalizacije.- Opisati moguće razloge obračunavanja prodane robe na računu iz knjige računa.- izračunati svotu računa za prodane artikle na računu iz knjige računa  | PRODAJNO POSLOVANJE – 5. CIKLUSTRGOVAČKA PRAKSA | uku A.4/5.2 Učenik se koristi različitim strategijama učenja i samostalno ih primjenjuje u ostvarivanju ciljeva učenja i rješavanju problema u svim područjima učenjauku A.4/5.3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenjauku A4/5.4. Učenik samostalno promišlja i vrednuje idejeosr A5.3 razvija svoje potencijaleosr B 5.2. suradnički uči i radi u timuikt A 5.4. kritički prosuđuje utjecaj tehnologije na zdravlje i okolišikt B5.1. samostalno komunicira u digitalnom okruženjuikt B 5.2. samostalno surađuje s poznatim i nepoznatim osobama u digitalnom okruženjuikt C 5.1. učenik samostalno provodi složeno istraživanje s pomoću IKTikt C 5.3. samoinicijativno i samostalno kritički procjenjuje proces i rezultate pretraživanja te odabire potrebne informacije među pronađenim informacijama |
| **2. Bezgotovinski načini plaćanja robe u prodavaonici** | - nabrojiti načine bezgotovinskog plaćanja u prodavaonici.- objasniti razliku između kreditnih i debitnih kartica- analizirati prednosti i nedostatke korištenja bezgotovinskih sredstava plaćanja.  |
| **3.obračun blagajne na kraju radnog dana** | - navesti dokumentaciju potrebnu za obračun blagajne- sastaviti obračun blagajne na kraju radnog dana prema zadanim parametrima poslovne situacije.  |
| **4. Prodaja robe na predračun** | - objasniti postupak prodaje robe na predračun-navesti dokumente koji se po plaćenom predračunu moraju ispostaviti i objasniti situacije u kojima se vrši avansno plaćanje.- sastaviti ponudu-predračun prema zadanim podacima |
| **5. Prodajna dokumentacija izrađena pomoću računala** | - izraditi prodajnu dokumentaciju pomoću računala (odgovor na reklamaciju, R-1 račun, sastaviti zapisnik o manjku ili višku u blagajni na kraju radnog dana) |
| **1. Uspostaviti kontakt s kupcem na stranom jeziku** | - Uspostaviti kontakt s kupcem na stranom jeziku (pozdrav, postaviti pitanja, aktivno slušati kupca) | PRODAJA NA STRANOM JEZIKUkorelacijaTRGOVAČKA PRAKSA | uku A.4/5.3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenjauku D.4/5.2 Učenik ostvaruje dobru komunikaciju s drugima, uspješno surađuje u različitim situacijama i spreman je zatražiti i ponuditi pomoć |
| **2. Upućivanje kupca na traženi odjel do proizvoda** | -Dati kupcu jednostavne upute do traženog odjela ili proizvoda |
| **3. Prezentacija proizvoda** | -Nabrojiti vrste i proizvođače traženog proizvoda-Usporediti i istaknuti prednosti nekog proizvoda |
| **4. Rješavanje prigovora kupca tijekom prodajnog razgovora** | - Argumentirano odgovoriti na prigovor i ponuditi rješenje u skladu s trgovačkom praksom |
| **5. Zaključivanje prodaje na stranom jeziku** | -predložiti kupcu dodatan proizvod-zaključiti prodaju naplatom robe |
| **1.Upotreba softverskih alata za obradu i narudžbu ponuda** | -pomoću softverskih alata evidentirati ponude i narudžbe-povezati ponudu s narudžbom kupca te realizirati narudžbu koristeći odgovarajući digitalni alat | E-TRGOVINA TRGOVAČKA PRAKSA | uku A.4/5.3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenjauku D.4/5.2 Učenik ostvaruje dobru komunikaciju s drugima, uspješno surađuje u različitim situacijama i spreman je zatražiti i ponuditi pomoćikt A.5.2 Samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima za potrebe učenja i osobnog razvojaikt A.5.3. preuzima odgovornost za vlastitu sigurnost u digitalnome okružju i izgradnju digitalnoga identitetaikt A 5.4. kritički prosuđuje utjecaj tehnologije na zdravlje i okolišikt B5.1. samostalno komunicira u digitalnom okruženjuikt B 5.2. samostalno surađuje s poznatim i nepoznatim osobama u digitalnom okruženjuikt C 5.1. učenik samostalno provodi složeno istraživanje s pomoću IKTikt C 5.3. samoinicijativno i samostalno kritički procjenjuje proces i rezultate pretraživanja te odabire potrebne informacije među pronađenim informacijama |
| **2. Kategorizacija uplata kupaca** | - opisati načine plaćanja u e-trgovini- evidentirati različite kategorije uplata kupaca |
| **3. Organiziranje isporuke robe kupcu** | - pripremiti plan isporuke robe kupcu prema pravilima e-trgovine-utvrditi status pošiljke i dinamiku isporuke |
| **4. Održavanje internetske prodajne stranice** | - odabrati sadržaje koje bi trebale biti na Internetskoj prodajnoj stranici  |
| **5. Zadovoljstvo kupca nakon obavljene kupnje** | -osmisliti anketu kojom će se ispitati post-kupovno zadovoljstvo kupca-analizirati rezultate ispitivanja zadovoljstva kupca |
| PREPORUKE ZA VREDNOVANJE: Vrednovanje za učenje i vrednovanje kao učenje provodi se kontinuirano tijekom učenja i poučavanja, u pravilu na svakom satu radi davanja informacija o učeničkome napredovanju i unaprjeđivanja budućega učenja i poučavanja, poticanja učeničkih refleksija o učenju, utvrđivanja manjkavosti u učenju, prepoznavanja učeničkih snaga te planiranja njihovog budućega učenja i poučavanja. Vrednovanje naučenog provodi se tijekom godine na kraju procesa učenja (projekta, praktičnog uratka, istraživanja ili vježbi, skupa ishoda učenja te nastavne godine).<https://skolazazivot.hr/upute-za-vrednovanje-i-ocjenjivanje-tijekom-nastave-na-daljinu/>  |
| PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE SUVREMENIH PRISTUPA UČENICIMA S POSEBNIM OBRAZOVNIM POTREBAMA podrazumijevaju uvođenje raznolikih sadržaja i oblika rada. Pozornost treba usmjeriti na mogućnosti i potrebe učenika, individualizaciju odgojno-obrazovnog rada, te osiguravanja dodatne podrške učenicima primjenom rehabilitacijskih programa, uključivanjem osposobljenih asistenata u nastavi i dr. |
| PREPORUKE ZA TRGOVAČKU PRAKSU: Svi ishodi predviđeni strukovnim kurikulumom za stjecanje kvalifikacije Prodavač prema dualnom modelu obrazovanja (440933) trebaju se ostvariti u potpunosti tijekom školske godine 2020./21. poštujući epidemiološke preporuke. |