**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 radu  Analizirati ugovor o dualnom obrazovanju u svrhu upoznavanja prava i obveza potpisnika ugovora te priprema za selekcijski postupak pri zapošljavanju | SIU KOMUNIKACIJA POVEZANA SA ZAPOŠLJAVANJEM  I1. 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 TRGOVINA  I1. Kategorizirati vrste tržišta   * Nabrojiti vrste tržišta prema različitim kriterijima * Protumačiti vrste tržišta na primjeru nekog proizvoda i/ili usluge   SIU TRGOVINA NA MALO  I3. 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 HRANA  I4. 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 PRODAVAONICI  I1. 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 trgovine  Prehrambena roba  Nabavno 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 radu  Priprema i održavanje čistoće radnog mjesta te povezanost vizualnog identiteta gospodarskog subjekta i osobne higijene prodavača | SIU OSNOVE RADA U PRODAVAONICI  I1. 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 ZAPOŠLJAVANJEM  I5. 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 prodavaonici  Radne 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 radu  Preuzimanje i skladištenje proizvoda animalnog podrijetla uz kontrolu zdravstvene ispravnosti proizvoda | SIU Robne skupine hrana  I2. 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 prodavaonici  I5. 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 PRODAVAONICI  I3. 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 roba  Radne procedure  Nabavno 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 dio  PROJEKT - Organizacija nabave i prodaje robe te korištenje popratne dokumentacije uz pohranu pripremljenog na računalo | SIU NABAVNA DOKUMENTACIJA PRODAVAONICE  I1. 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 -hrana  I1. Klasificirati hranu biljnog podrijetla   * Opisati karakteristike pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla * Komentirati specifičnosti namirnica biljnog podrijetla na primjeru | Nabavno poslovanje  Prehrambena roba | **ikt A 4. 1.** Učenik kritički odabire odgovarajuću  digitalnu tehnologiju.  **ikt C 4. 1.** Učenik samostalno provodi složeno  istraživanje radi rješenja problema u digitalnome  okružju.  **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 radu  Formiranje skladne cjeline za prigodnu prodaju u izlogu i prodajnom prostoru alkoholnih i bezalkoholnih pića | SIU ARANŽIRANJE I PAKIRANJE U PRODAVAONICI  I3. 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 -HRANA  I3. Grupirati pića u asortimanu prodavaonice   * Razlikovati alkoholna od bezalkoholnih pića * Utvrditi sličnosti/razlike pojedinih proizvoda unutar i izvan pojedine podskupine pića | Aranžiranje i estetsko oblikovanje  Prehrambena 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 DIO  PROJEKT-Pripremiti prodaju po posebnim pogodnostima za robnu skupinu sredstava za pranje i održavanje čistoće uz pohranu pripremljenog na računalo | SIU NEPREHRAMBENA ROBA  I1. 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 PRODAVAONICI  I3. PROTUMAČITI OBILJEŽJA PRODAJE ROBE PO POSEBNIM UVJETIMA   * Navesti posebne vrste prodaje * Razlikovati akcije od sezonskog sniženja   SIU MJERNE JEDINICE U TRGOVINI  I1. 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 PRODAJI  I1. RUKOVATI DATOTEKAMA I MAPAMA U PRODAVAONICI   * Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i datotekama * Sortirati mape i datoteke prema različitim kriterijima | NEPREHRAMBENA ROBA  PRODAJNO POSLOVANJE  MATEMATIKA U PRODAJI  INFORMATIKA U PRODAJI  TRGOVAČKA 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 DIO  PROJEKT-Povezati medijsko oglašavanje sredstava za osobnu higijenu s osvrtom na količine u originalnoj ambalaži uz komunikaciju putem računalnih mreža | SIU NEPREHRAMBENA ROBA  I2. 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 PRODAVAONICI  I4. POVEZATI MEDIJSKO OGLAŠAVANJE S PRODAJOM U PRODAVAONICI   * Opisati promotivne aktivnosti usmjerene na robu u prodavaonici   SIU MJERNE JEDINICE U TRGOVINI  I3. RAČUNATI MASU U METRIČKOM SUSTAVU MJERA   * Preračunavati mjere za obujam i mjere za obujam tekućine u metričkom sustavu   SIU INFORMATIKA U PRODAJI  I2. RUKOVATI SOFTVERSKIM ALATIMA ZA PRIMANJE I SLANJE ELEKTRONIČKE POŠTE   * Opisati pravila rukovanja elektroničkom poštom * Komunicirati elektroničkom poštom | NEPREHRAMBENA ROBA  PRODAJNO POSLOVANJE  MATEMATIKA U PRODAJI  INFORMATIKA U PRODAJI  TRGOVAČKA 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 DIO  PROJEKT-Klasificirati unutarnja promocijska sredstva oglašavanja u robnoj skupini sredstava za njegu lica, tijela i kose te izraditi prodajni letak putem računalnog programa | SIU NEPREHRAMBENA ROBA  I3. 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 PRODAVAONICI  I5. KLASIFICIRATI UNUTARNJA PROMOCIJSKA SREDSTVA OGLAŠAVANJA   * Nabrojiti unutarnja promocijska sredstva oglašavanja * Obrazložiti povezanost medijskog oglašavanja s promocijskim sredstvima oglašavanja u prodavaonici   SIU INFORMATIKA U PRODAJI  I3. 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 ROBA  PRODAJNO POSLOVANJE  INFORMATIKA U PRODAJI  TRGOVAČKA 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 DIO  PROJEKT-Izmjeriti i obračunati robu kupcu uz preračunavanje mjernih jedinica u metričkom i angloameričkom sustavu mjera | SIU PRODAJA ROBE U PRODAVAONICI  I1. 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 TRGOVINI  I4. 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 POSLOVANJE  MATEMATIKA U STRUCI  PREHRAMBENA ROBA  NEPREHRAMBENA ROBA  TRGOVAČKA 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 DIO  PRAKTIČNI URADAK-Rukovati s robom od priručnog skladišta do prodajne police na primjeru dječjih igračaka | SIU PRIPREMA ROBE ZA PRODAJU  I1. 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 PRODAJU  I2. 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 PRODAJU  I3. INTERPRETIRATI OZNAČAVANJE ROBE OČITANJEM ŠIFRI I KODODVA   * Nabrojiti osnovne elemente deklaracije proizvoda na dječjim igračkama   SIU PRIPREMA ROBE ZA PRODAJU  I4. IZLOŽITI ROBU U PRODAJNOM PROSTURU NA TEMELJU PLANOGRAMA   * Nabrojiti osnovne elemente deklaracije proizvoda na dječjim igračkama | PRIPREMA PRODAJE  TRGOVAČKA 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 DIO  INTERNET ISTRAŽIVANJE-Zaključiti prodajni proces uz pomoć naplatnih uređaja-ponit of sale i electronic fund transfer | SIU NAPLATA PRODANE ROBE POS UREĐAJEM  I1. OPISATI DIJELOVE POS UREĐAJE   * Opisati karakteristike pojedinih dijelova POS uređaja * Odrediti značenje funkcijskih tipki na POS uređaju   SIU NAPLATA PRODANE ROBE POS UREĐAJEM  I3. NAPLATITI PRODANU ROBU NAPLATNIM UREĐAJEM   * Nabrojiti opće upute za naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje * Primijeniti pravilo vraćanja ostatka novca   SIU NAPLATA PRODANE ROBE POS UREĐAJEM  I4. 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 PRODAJE  TRGOVAČKA PRAKSA  INFORMATIKA 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 DIO  VJEŽBA-Komunicirati u prodavaonici putem suvremenih medija | SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJA  I1. PROVESTI KRATKI PRODAJNI RAZGOVOR S KUPCEM TELEFONOM   * Opisati pripremu prodavača za prodajni razgovor telefonom * Navesti faze prodajnog razgovora telefonom   SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJA  I2. SASTAVITI KRATKU PONUDU KUPCU ELEKTRONIČKOM PORUKOM   * Nabrojiti elemente ponude * Sastaviti ponudu kupcu elektroničkim putem * Kreirati dopunsku ponudu kupcu elektroničkim putem   SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJA  I3. ODGOVORITI NA KUPČEVE POTREBE ELEKTRONIČKOM PORUKOM   * Sastaviti elektroničku poruku kupcu o:   + dostavi robe   + dodatnoj usluzi   + održavanju robe   + uvjetima plaćanja | KOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI  INFORMATIKA U PRODAJI  TRGOVAČKA 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 DIO  VJEŽBA-Rješavati problematične situacije, konflikte i reklamacije u prodavaonici putem suvremenih medija | SIU PRODAJA ROBE U PRODAVAONICI  I6. SPRJEČAVANJE KRAĐE U PRODAVAONICI   * Identificirati sredstva zaštite proizvoda od krađe * Sastaviti zapisnik o krađi u prodavaonici   SIU NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJA  I4. 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 POSLOVANJE  KOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI  INFORMATIKA U PRODAJI  TRGOVAČKA 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 DIO  PROJEKT-Prepoznati vrste i elemente cijena u maloprodaji | SIU MALOPRODAJNA CIJENA  I1. 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 CIJENA  I4. 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 CIJENE  I1. KLASIFICIRATI ELEMENTE KALKULACIJE   * Nacrtati shemu maloprodajne cijene u trgovini * Objasniti elemente kalkulacije maloprodajne cijene u trgovini | PRIPREMA PRODAJE  MATEMATIKA U PRODAJI  TRGOVAČKA 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 DIO  VJEŽBA-Prepoznati i izračunati elemente cijena u maloprodaji | SIU MALOPRODAJNA CIJENA  I2. OPISATI ELEMENTE KOJI UTJEČU NA CIJENU   * Nabrojiti elemente kalkulacije * Komentirati rabat, maržu i porez na dodanu vrijednost * Razlikovati maloprodajnu i veleprodajnu cijenu   SIU MALOPRODAJNA CIJENA  I3. IDENTIFICIRATI STOPU PDV-a ZA RAZLIČITE ROBNE SKUPINE   * Protumačiti funkciju PDV-a u maloprodajnoj cijeni   SIU KALKULACIJA MALOPRODAJNE CIJENE  I2. 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 PRODAJE  MATEMATIKA U PRODAJI  TRGOVAČKA 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. CIKLUS  TRGOVAČKA 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 učenja  uku A.4/5.3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenja  uku A4/5.4. Učenik samostalno promišlja i vrednuje ideje  osr A5.3 razvija svoje potencijale  osr B 5.2. suradnički uči i radi u timu  ikt A 5.4. kritički prosuđuje utjecaj tehnologije na zdravlje i okoliš  ikt B5.1. samostalno komunicira u digitalnom okruženju  ikt B 5.2. samostalno surađuje s poznatim i nepoznatim osobama u digitalnom okruženju  ikt C 5.1. učenik samostalno provodi složeno istraživanje s pomoću IKT  ikt 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. CIKLUS  TRGOVAČKA 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 učenja  uku A.4/5.3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenja  uku A4/5.4. Učenik samostalno promišlja i vrednuje ideje  osr A5.3 razvija svoje potencijale  osr B 5.2. suradnički uči i radi u timu  ikt A 5.4. kritički prosuđuje utjecaj tehnologije na zdravlje i okoliš  ikt B5.1. samostalno komunicira u digitalnom okruženju  ikt B 5.2. samostalno surađuje s poznatim i nepoznatim osobama u digitalnom okruženju  ikt C 5.1. učenik samostalno provodi složeno istraživanje s pomoću IKT  ikt 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 JEZIKU  korelacija  TRGOVAČKA PRAKSA | uku A.4/5.3. Učenik kreativno djeluje u različitim područjima učenja  uku 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 učenja  uku D.4/5.2 Učenik ostvaruje dobru komunikaciju s drugima, uspješno surađuje u različitim situacijama i spreman je zatražiti i ponuditi pomoć  ikt A.5.2 Samostalno se služi društvenim mrežama i računalnim oblacima za potrebe učenja i osobnog razvoja  ikt A.5.3. preuzima odgovornost za vlastitu sigurnost u digitalnome okružju i izgradnju digitalnoga identiteta  ikt A 5.4. kritički prosuđuje utjecaj tehnologije na zdravlje i okoliš  ikt B5.1. samostalno komunicira u digitalnom okruženju  ikt B 5.2. samostalno surađuje s poznatim i nepoznatim osobama u digitalnom okruženju  ikt C 5.1. učenik samostalno provodi složeno istraživanje s pomoću IKT  ikt 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. | | | | |