



**STRUKOVNI KURIKULUM
ZA STJECANJE KVALIFIKACIJE
PRODAVAČ PREMA DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA**

Sadržaj

1. Opći dio.....	3
1. Naziv strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije	3
2. Cilj strukovnog kurikuluma	3
3. Strukovnim kurikulumom stječe se razina kvalifikacije	3
4. Uvjeti za pristupanje stjecanju kvalifikacije	3
5. Uvjeti za stjecanje kvalifikacije	3
6. Datum do kojega je predviđeno upisivanje programa zastjecanje kvalifikacije usklađene sa standardom kvalifikacije prodavač	3
POJMOVNIK	4
2. Situacijsko učenje i poučavanje	8
3. Model organizacije odgojno-obrazovnog rada	10
4. CIKLUS.....	13
1. Općeobrazovni dio	13
2. Strukovni dio	14
2.1. Strukovni moduli	14
2.2. Učenje temeljeno na radu	31
2.3. Izborni modul	50
5. CIKLUS.....	81
1. Općeobrazovni dio	81
2. Strukovni dio	82
2.1. Strukovni moduli	82
2.2. Učenje temeljeno na radu	107
2.3. Izborni modul	134
4. Završni rad	164
5. Materijalni i kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja....	167
6. Korisne metodičke upute za primjenu strukovnog kurikuluma u odgojno-obrazovnom procesu	197
REFERENCE DOKUMENTA	204
7. Referentni brojevi	204
8. Članovi Radne skupine koji su sudjelovali u izradi strukovnog kurikuluma	204
9. Predlagatelj strukovnog kurikuluma	204

Napomena:

Riječi i pojmovni skloovi koji imaju rodno značenje korišteni u ovom dokumentu (uključujući nazive kvalifikacija, zvanja i zanimanja) odnose se jednako na oba roda (muški i ženski) i na oba broja (jednину и множину), bez obzira na to jesu li korišteni u muškom ili ženskom rodu, odnosno u jednini ili množini.

1. Opći dio

1. Naziv strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije

Prodavač prema dualnom modelu obrazovanja.

2. Cilj strukovnog kurikuluma

Kvalifikacije koje se stječu strukovnim obrazovanjem potvrđuju posjedovanje temeljnih i strukovnih kompetencija za dobivanje kvalifikacija koje omogućuju obavljanje zanimaњa i daljnje obrazovanje, sposobljenost za život i rad u promjenjivom društveno-kulturnom kontekstu prema zahtjevima tržišnoga gospodarstva, suvremenih informacijsko-komunikacijskih tehnologija i znanstvenih spoznaja i dostignuća te cjeloživotno učenje, a u funkciji osobnog razvoja te gospodarskog i općeg razvoja društva.

3. Strukovnim kurikulumom stječe se razina kvalifikacije

4.1

4. Uvjeti za pristupanje stjecanju kvalifikacije

Završena osnovna škola ili posjedovanje prethodne kvalifikacije na razini 1.

5. Uvjeti za stjecanje kvalifikacije

Provjera strukovnih znanja i vještina te njima odgovarajuće samostalnosti i odgovornosti. Završni rad uključuje praktični rad te provjeru ostalih strukovnih znanja i vještina predviđenih ishodima učenja programa.

6. Datum do kojega je predviđeno upisivanje programa zastjecanje kvalifikacije usklađene sa standardom kvalifikacije prodavač

31. kolovoza 2024. godine

POJMOVNIK

HACCP – analiza opasnosti i kritične kontrolne točke

Workstation – radna stanica

Web shop – virtualna prodavaonica

Xbox – vrsta igraće konzole

Wii & Wii U – vrsta igraće konzole

Indoor – unutarnja sredstva oglašavanja

EUROPASS – portfelj od pet dokumenata namijenjen europskim građanima kako bi stečene kompetencije mogli predstaviti na jasan i usporediv način na području Europske unije

ICT – informacijsko-komunikacijske tehnologije

CV – životopis

3DS & DS – vrsta igraće konzole

Wobbler – promotivno sredstvo na prodajnoj polici

Shelf-divider – razdjelnik proizvoda na polici

EAS (engl. *Electronic article surveillance*) – uređaj za elektronički nadzor proizvoda

Memorystick – prijenosna memorija

Flip-chart - blok-ploča za pisanje

Strukovni kurikulum za stjecanje kvalifikacije prodavač prema dualnom modelu obrazovanja provodi se u okviru 4. i 5. ciklusa u skladu s Nacionalnim kurikulumom za strukovno obrazovanje.

Kvalifikaciju te razine čine općeobrazovni i strukovni dio strukovnog kurikuluma koji se sastoji od strukovnog i izbornog modula te učenja temeljenog na radu izraženog u postocima u odnosu na ukupan broj godišnjih sati.

Ukupno radno opterećenje za stjecanje kvalifikacije iznosi minimalno 180 ECVET bodova (od čega 144 ECVET i 36 HROO bodova).

U Tablici su prikazane sastavnice strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije prodavač prema dualnom modelu obrazovanja:

SASTAVNICE STRUKOVNOG KURIKULUMA ZA STJECANJE KVALIFIKACIJE PRODAVAČ RAZINE 4.1 PREMA DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA							
STRUKTURA / GODINA OBRAZOVANJA		4. CIKLUS		5. CIKLUS			
		1.	u satima	2.	u satima	3.	u satima
			1270		1335		1200
A.	OPĆEOBRAZOVNI DIO	22 %	280	21 %	280	21 %	256
B.	STRUKOVNI DIO	78 %	990	79 %	1055	79 %	944
B.1	STRUKOVNI MODULI	25 %	245	20 %	210	17 %	160
B.2	UČENJE TEMELJENO NA RADU	61 %	605	73%	775	76 %	720
	A. USTANOVA ZA STRUKOVNO OBRAZOVANJE / REGIONALNI CENTAR KOMPETENTNOSTI	35 %		23 %		18%	
	B. SVIJET RADA	65 %		77 %		82 %	
B.3	IZBORNI MODULI	11 %	140	5 %	70	5 %	64

U 4. i 5. ciklusu polaznici usvajaju teorijske sadržaje koji su nužni za stjecanje kvalifikacije, a tomu pridonose sadržaji općeobrazovnog i strukovnog dijela strukovnog kurikuluma.

U općeobrazovnom dijelu stječu se generičke kompetencije koje će prodavaču na radnome mjestu omogućiti uspješnu komunikaciju na materinskomu i stranom jeziku te mu olakšati uspješno vođenje poslovnog i prodajnog razgovora te izgradnju dobrih međuljudskih odnosa sa zaposlenicima i kupcima.

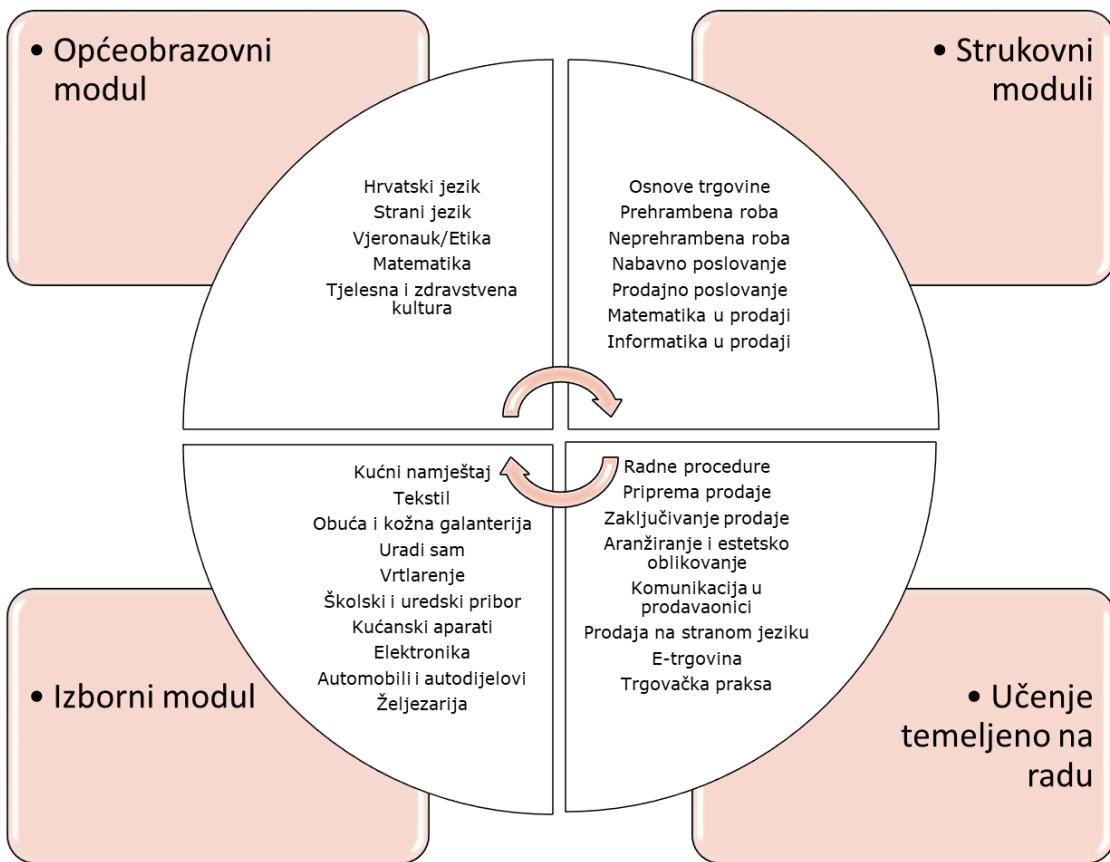
Stjecanje znanja i vještina u strukovnom dijelu prodavaču će omogućiti pripremu i neometano obavljanje zadataka uz poštivanje osnovnih pravila u pripremi radnog mjesta, savladavanju radnih procedura i radnih procesa, samostalnoj pripremi i odgovornom zaključenju prodaje, ali i u uspješnoj komunikaciji u procesu prodaje te rješavanju mogućih prigovora kupaca na materinskomu i stranom jeziku. Stručna znanja iz matematike i informatike primijenit će u izračunu maloprodajne cijene i kreiranju jednostavnih izvještaja pri povećanju i smanjenju cijena u prodavaonici.

Dodana vrijednost ovoga strukovnog kurikuluma očituje se u digitalnim kompetencijama i učenju temeljenom na radu. Digitalne kompetencije prodavač stječe u okviru nastavnih predmeta Informatika u prodaji i E-trgovina koji će mu omogućiti uspješno korištenje informatičkih alata u postupku prodaje i izbora optimalnih prodajnih kanala u tom postupku te praćenje postkupovnog zadovoljstva kupaca kao osnove za unaprjeđenje elektroničke prodaje ili e-trgovine.

Učenje temeljeno na radu provodi se u ustanovi za strukovno obrazovanje u trgovačkom praktikumu te u gospodarskom subjektu. Modul Trgovačka praksa polazniku će omogućiti stjecanje vještina kroz rad usvajanje temeljnih znanja i vještina neophodnih za upoznavanje s pravilima zaštite na radu i opasnostima u radu s robom, strojevima i uređajima prodavaonice te prepoznavanje znakova sigurnosti u radnom prostoru te stjecanje kompetencija za samostalni izračun troškova nabave robe, primjenu alata upravljanja kategorijama, slaganje robe temeljem planograma, provedbu evidencije robe u skladištu u skladu s evidencijom ulaza i izlaza, prezentaciju proizvoda tijekom prodajnog razgovora s kupcem, korištenje POS-blagajne, pakiranje robe za otpis i povrat dobavljaču te popunjavanje popisne liste. Učenje temeljeno na radu polazniku će omogućiti stjecanje strukovnih vještina, ali i generičkih kompetencija kritičkog mišljenja i samoevaluacije.

Prodavač će nakon stečene kvalifikacije odgovoriti na potrebe tržišta rada.

U nastavku je grafički pregled nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu te strukovnih modula i pripadajućih strukovnih predmeta u strukovnom dijelu strukovnog kurikuluma.



2. Situacijsko učenje i poučavanje

Situacijsko učenje i poučavanje predstavlja suvremeni pedagoški pristup koji će uz pomoć digitalnih alata, osmišljavanjem adekvatnih pedagoških metoda rada primjerenih aktivnostima i zadacima, omogućiti vođeno učenje kojim se polaznika vodi prema rješenju zadatka, razgovorom se potiče na sudjelujuće učenje te samostalno učenje kojim polaznik sam stječe nova znanja i samostalno nalazi rješenja. U takvom procesu učenja polaznik i sam preuzima odgovornost za proces učenja te povezano s tim rezultate učenja.

Pažljivo osmišljenim aktivnostima za rješavanje problemskih zadataka koji povezuju ishode učenja sa situacijama iz svakodnevnog života, učenicima se na smisleniji i razumljivi način približavaju apstraktni problemi, čime se pospješuje i potiče njihova motivacija za istraživanje, razmišljanje i samostalno djelovanje. Takve će aktivnosti polazniku omogućiti da npr.

- nakon istraživanja potencijalnih poslodavaca izradi motivacijsko pismo, životopis i prijavu za motivacijski razgovor, predstavi se potencijalnom poslodavcu na motivacijskom razgovoru te sebi osigura „radno mjesto“ na Trgovačkoj praksi kod poslodavca
- provede higijenske mjere u skladu sa zakonskim propisima, izvede potrebne aktivnosti za redovan rad prodavaonice
- kontrolira robu u prodavaonici, prati kvalitetu i zdravstveno-higijensku ispravnost na temelju HACCP sustava i ISO standarda te postupi u skladu s ambalažnim oznakama na transportnoj i prodajnoj ambalaži proizvoda
- odabere stil aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe, razlikuje i prilagodi materijale za pakiranje prema vrsti robe, uredi izlog prodavaonice i akcijski koridor u prodajnom prostoru te primjeni različitim tehnikama pakiranja i aranžiranja robe
- pripremi robu za izlaganje u prodajnom prostoru, označi robu pomoću šifri i kodova te izloži istu u prodajnom prostoru na temelju planograma
- promijeni cijene na artiklima na dnevnoj bazi i zamijeni oznaku stare cijene novom važećom oznakom
- kalkulira maloprodajnu cijenu proizvoda u računalnom programu prodavaonice, grupira proizvode po kategorijama unutar assortimenta prodavaonice, rasporedi robu u prodavaonici na police ili u rashladne uređaje poštjući planogram, izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe
- izračuna maržu, provede koncepte za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe, ovisno o assortimanu i ciljnim skupinama potrošača
- provede prodajni razgovor uvažavajući potrebe kupca, zaključi prodajni razgovor s kupcem na blagajni u skladu sa situacijom, obračuna i naplati robu kupcu

- *tijekom prodajnog razgovora predmet kupnje poveže s dopunskom ponudom i dodatnom prodajom, provede obračun blagajne, izdvoji robu za povrat dobavljaču te pripremi popis robe*

3. Model organizacije odgojno-obrazovnog rada

A. OPĆEOBRAZOVNI I STRUKOVNI MODULI

A. OPĆEOBRAZOVNI DIO																								
MODUL	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova																						
		1. razred				2. razred				3. razred														
		godišnje	tjedno			HROO	godišnje	tjedno			HROO	godišnje	tjedno											
OPĆEOBRAZOVNI MODUL	Hrvatski jezik	105	3	0	0	3	105	3	0	0	3	96	3	0	0	3								
	Strani jezik	70	2	0	0	3	70	2	0	0	3	64	2	0	0	3								
	Matematika	35	1	0	0	2	35	1	0	0	2	32	1	0	0	2								
	TZK	35	0	1	0	2	35	0	1	0	2	32	0	1	0	2								
	Vjeronauk/Etika	35	1	0	0	2	35	1	0	0	2	32	1	0	0	2								
UKUPNO SATI / BODOVA A.		280	7	1	0	12	280	7	1	0	12	256	7	1	0	12								
UDIO OPĆEOBRAZOVNOG MODULA U UKUPNOM FONDU SATI %		22%				20%	21%				20%	21%				20%								
B. STRUKOVNI DIO																								
B.1 STRUKOVNI MODULI	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova																						
		1. razred				2. razred				3. razred														
		godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET								
MALOPRODAJA	Osnove trgovine	70	2	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
	Prehrambena roba	105	2	1	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
ROBNE SKUPINE	Nabavno poslovanje	70	2	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
	Prodajno poslovanje	0	0	0	0	0	70	1	1	0	3	64	1	1	0	3								
RADNI PROCESI	Matematika u prodaji	0	0	0	0	0	35	0	1	0	3	32	1	0	0	2								
	Informatika u prodaji	0	0	0	0	0	35	0	1	0	2	0	0	0	0	0								
UKUPNO SATI / BODOVA B.1		245	6	1	0	12	210	2	4	0	12	160	3	2	0	9								
UDIO STRUKOVNIH MODULA U UKUPNOM FONDU SATI %		25%				19%	20%				19%	17%				15%								

B. UČENJE TEMELJENO NA RADU

B.2. UČENJE TEMELJENO NA RADU																
A. USTANOVNA STRUKOVNO OBRAZOVANJE/REGIONALNI CENTAR KOMPETENTNOST I	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova														
		1 razred					2 razred					3 razred				
		godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET
PRODAVAONICA	Radne procedure	105	0	3	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Priprema prodaje	0	0	0	0	0	70	1	1	0	2	0	0	0	0	0
	Zaključivanje prodaje	0	0	0	0	0	35	0	1	0	2	0	0	0	0	0
	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	70	0	2	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KOMUNIKACIJA	Komunikacija u prodavaonici	35	0	1	0	3	70	0	2	0	3	0	0	0	0	0
	Prodaja na stranom jeziku	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64	0	2	0	3
	E-trgovina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64	0	2	0	3
UKUPNO SATI / BODOVA (A)		210	0	6	0	10	175	1	4	0	7	128	0	4	0	6
B. SVIJET RADA	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova														
		1. razred					2. razred					3. razred				
		godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	395	1	0	24	20	600	0	0	16	26	592	0	0	16	26
UKUPNO SATI / BODOVA (B)		395	1	0	24	20	600	0	0	16	26	592	0	0	16	26
UKUPNO SATI / BODOVA B.2 (A+B)		605	1	6	24	30	775	1	4	16	33	720	0	4	16	32
UDIO UČENJA TEMELJENOG NA RADU U UKUPNOM FONDU SATI %		61%				48%	73%				53%	76%				52%

***Napomena:**

- učenje temeljeno na radu u prvom razredu, u trajanju od 210 sati, izvodi se u školi u trgovačkom praktikumu, a nakon motivacijskog razgovora 395 sati realizira se kod poslodavca u prodavaonici najkasnije do 20.08. tekuće školske godine
- učenje temeljeno na radu u drugom razredu, u trajanju od 175 sati, izvodi se školi u trgovačkom praktikumu, a preostalih 600 sati realizira se kod poslodavca u prodavaonici najkasnije do 20.08. tekuće školske godine
- učenje temeljeno na radu u trećem razredu, u trajanju od 128 sati, izvodi se školi u trgovačkom praktikumu, a preostalih 592 sata realizira se kod poslodavca u prodavaonici tijekom nastavne godine.

C. IZBORNI MODUL

B.3 IZBORNI MODULI																		
B.3 IZBORNI MODULI	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova																
		1. razred						2. razred						3. razred				
		godišnje	tjedno			ECVET		godišnje	tjedno			ECVET		godišnje	tjedno			ECVET
PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA	Kućni namještaj	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Tekstil	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Obuća i kožna galerterija	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Uradi sam	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Vrtlarenje	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Školski i uredski pribor	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Kućanski aparati	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Elektronika	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Automobili i autodijelovi	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
	Željezarija	70	0	2	0	3	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
UKUPNO SATI / BODOVA B.3		140	0	4	0	6	ECVET	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3	
UDIO IZBORNIH MODULA U UKUPNOM FONDU %		11%				10%	5%				5%	5%				5%		
UKUPNO SATI / BODOVA B		990	7	11	24	48	ECVET	1055	3	10	16	48	944	3	8	16	44	
C. ZAVRŠNI RAD																		
UKUPNO BODOVA C.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
SVEUKUPNO SATI / BODOVI A + B + C		1270	14	12	24	60	ECVET	1335	10	11	16	60	1200	10	9	16	60	

**Napomena:

- u prvom razredu polaznik bira dva od triju izbornih predmeta
- u drugom razredu polaznik bira jedan od triju izbornih predmeta
- u trećem razredu polaznik bira jedan od četiriju izbornih predmeta
- iste izborne predmete nije moguće birati uzastopno iz godine u godinu niti ponavljati.

4. CIKLUS

1. Općeobrazovni dio

U 4. ciklusu ili prvom razredu općeobrazovni dio provodi se u okviru 280 sati nastave godišnje ili 22% ukupnog godišnjeg broja sati nastave.

U prvom razredu (4. ciklus) provode se sljedeći općeobrazovni predmeti:

NASTAVNI PREDMET	SATI TJEDNO	SATI GODIŠNJE
Hrvatski jezik	3	105
Strani jezik	2	70
Matematika	1	35
Etika/Vjeronomika	1	35
Tjelesna i zdravstvena kultura	1	35
UKUPNO	8	280

Sadržaj predmetnih kurikuluma općeobrazovnog dijela strukovnog kurikuluma objavljen je na mrežnim stranicama Ministarstva znanosti i obrazovanja te ih nastavnici općeobrazovnih nastavnih predmeta preuzimaju putem sljedećeg linka: <https://mzo.gov.hr/istaknute-teme/odgoj-i-obrazovanje/nacionalni-kurikulum/predmetni-kurikulumi/539>.

Sadržaji općeobrazovnih predmeta trebaju biti u funkciji struke te polazniku omogućiti uspostaviti aktivne komunikacije na materinskom i stranom jeziku da bi se poslovni proces odvijao na odgovarajućoj poslovnoj razini. U tu svrhu nastavnici općeobrazovnih i strukovnih predmeta trebaju zajedno planirati izvedbu nastavnih sadržaja te polazniku omogućiti stjecanje generičkih kompetencija koje će biti usklađene sa standardima poslovanja suvremenog prodavača na tržištu.

2. Strukovni dio

Strukovni dio strukovnog kurikuluma usmjeren je na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač, a sastoji se od strukovnih modula, Učenja temeljenog na radu te Izbornog modula. U 4. ciklusu ili prvom razredu strukovni dio kurikuluma provodi se u okviru 990 sati nastave godišnje ili 78%. Sadržaji strukovnog dijela u korelaciji su s učenjem temeljenim na radu pa je potrebno uskladiti njihovo izvođenje.

2.1. Strukovni moduli

Ishodi učenja strukovnih modula temelj su za stjecanje znanja i vještina te njima pripadajućih kompetencija za zanimanje prodavač.

U 4. ciklusu ili prvom razredu strukovni moduli provode se u okviru 245 sati nastave godišnje ili 25% ukupnog broja sati strukovnog dijela kurikuluma.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 1.

STRUKOVNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
MALOPRODAJA	Osnove trgovine	Tržište i trgovina
		Trgovina na malo
ROBNE SKUPINE	Prehrambena roba	Robne skupine – hrana
RADNI PROCESI	Nabavno poslovanje	Nabava robe u prodavaonici
		Nabavna dokumentacija prodavaonice
		Dokumentacija za praćenje zaliha robe

Tablica 1: Strukovni moduli u 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Maloprodaja** polazniku omogućuje usvajanje temeljnih znanja i primjeni istih u području trgovine na malo, tumačenje osnovnih pravila trgovačke struke i primjenu prodajnih aktivnosti u skladu sa zakonskim propisima te se izvodi u okviru nastavnog predmeta **Osnove trgovine** u 4. ciklusu. Cilj modula **Maloprodaja** je stjecanje znanja, vještina uz odgovarajući stupanj samostalnosti i odgovornosti u području tržišta i trgovine na malo.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Osnove trgovine** je stjecanje znanja o pojmu tržišta i njegovim osnovnim funkcijama te utjecaju tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijena.

Modul **Robne skupine** polazniku omogućuje usvajanje temeljnih znanja i primjeni istih u području robnih skupina s kojima će svakodnevno biti u dodiru u prodavaonici, primjeni higijenskih navika rukovanja robom i održavanje prodajnog i skladišnog prostora. Cilj modula **Robne skupine** je stjecanje znanja, vještina te razine samostalnosti i odgovornosti u okviru rada sa svim robnim skupinama u prodavaonici. Modul se izvodi u okviru nastavnog predmeta **Prehrambena roba** u 4. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Prehrambena roba** je stjecanje znanja o pojedinoj robnoj skupini na temelju koje će polaznik samostalno zainteresirati kupca za proizvode koje prodaje davanjem informacija o assortimanu, karakteristikama i mogućnostima uporabe pojedinog proizvoda.

Modul **Radni procesi** polazniku omogućuje usvajanje temeljnih znanja i primjeni istih u odabiru i primjeni različitih metoda i oblika prodaje, organiziranje prodaje robe po posebnim uvjetima te povezivanje različitih vrsta promocije i promocijskih sredstava i akcija s prodajom u prodavaonici. Modul je iznimno je podložan društvenim, informatičkim, zdravstvenim i zakonskim promjenama u okruženju te čvrsto povezan s ostalim strukovnim modulima strukovnog kurikuluma. Cilj modula **Radni procesi** je razviti kompetencije za samostalno obavljanje procesa nabave i prodaje robe, praćenja zaliha te obračuna i naplate robe u prodavaonici. Modul **Radni procesi** izvodi se u okviru nastavnog predmeta **Nabavno poslovanje** u 4. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Nabavno poslovanje** je stjecanje znanja o organizaciji besprekidne i kvalitetne opskrbe potrošača.

B. RAZRADA MODULA

Modul: MALOPRODAJA						
Nastavni predmet: OSNOVE TRGOVINE						
Skup ishoda učenja: TRŽIŠTE I TRGOVINA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Kategorizirati vrste tržišta.	Nabrojiti vrste tržišta prema različitim kriterijima. Objasniti pojam tržišta i aktivnosti koje se na tom tržištu obavljaju. Obrazložiti različite vrste tržišta prema različitim kriterijima na primjeru proizvoda i/ili usluga. Samostalno analizirati obilježja različitih vrsta tržišta na primjeru.	Nabrojiti vrste tržišta prema različitim kriterijima.	Objasniti vrste tržišta prema različitim kriterijima.	Protumačiti vrste tržišta na primjeru nekog proizvoda i/ili usluge.	Analizirati obilježja različitih vrsta tržišta na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste tržišta prema različitim kriterijima.						
2.	Objasniti osnovne funkcije tržišta.	Objasniti osnovni zadatak tržišta. Nabrojiti osnovne funkcije tržišta s obzirom na različite odnose koji se na tržištu formiraju. Samostalno ili uz pomoć nastavnika opisati karakteristike pojedine funkcije tržišta. Prepoznati funkcije tržišta na primjeru određenih proizvoda i/ili usluge. Samostalno	Nabrojiti osnovne funkcije tržišta.	Opisati karakteristike pojedine funkcije tržišta.	Povezati karakteristike pojedine funkcije tržišta na primjeru određenog proizvoda i/ili usluge	Samostalno povezati djelovanje svih funkcija tržišta na primjeru određenog proizvoda i/ili usluge.

		povezati djelovanje svih funkcija tržišta na primjeru nekog proizvoda i/ili usluge, tržišta kupaca i tržišta prodavača te konkurentskog tržišta.				
--	--	--	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati karakteristike pojedine funkcije tržišta.

3.	Istaknuti utjecaj specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijena.	Navesti elemente tržišnog mehanizma koji utječu na utvrđivanje cijene. Objasniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu. Na primjerima objasniti utjecaj specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijene. Primijeniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu. Protumačiti tržišnu ravnotežu uz stalnu promjenu (fluktuaciju) cijena.	Opisati osnovne elemente tržišnog mehanizma.	Objasniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu.	Protumačiti utjecaj specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijene uz pomoć nastavnika.	Samostalno protumačiti utjecaj povećanja i smanjenja cijena na potražnju i proizvodnju.
----	---	---	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Objasniti osnovne elemente tržišnog mehanizma.

4.	Objasniti povijesni razvoj trgovine.	Navesti osnovna obilježja razvoja trgovine kroz povije. Objasniti pojam i važnost novca kao obilježja povijesnog razvoja trgovine. Navesti obilježja trgovinske revolucije te utjecaj trgovine na usklađivanje proizvodnje s potrebama i	Navesti osnovna obilježja povijesnog razvoja trgovine.	Objasniti obilježja povijesnog razvoja trgovine i novčane razmjene s potrebama i razmjene.	Povezati obilježja povijesnog razvoja trgovine i novčane razmjene s potrebama i zahtjevima tržišta.	Povezati obilježja povijesnog razvoja trgovine s online trgovinom.
----	--------------------------------------	--	--	--	---	--

		zahtjevima tržišta. Povezati obilježja povjesnog razvoja trgovine s potrebama i zahtjevima tržišta te s online trgovinom.			
--	--	---	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati obilježja povjesnog razvoja trgovine.

5.	Razlikovati funkcije trgovine.	Opisati svrhovitost i cilj funkcija trgovine u okviru gospodarske i društvene skupine. Izdvojiti vrste gospodarskih i društvenih funkcija trgovine. Razlikovati vremensku od prostorne funkcije trgovine na primjeru i analizirati funkcije trgovine u gospodarstvu.	Izdvojiti vrste gospodarskih i društvenih funkcija trgovine.	Opisati gospodarske i društvene funkcije trgovine.	Razlikovati vremensku od prostorne funkcije trgovine na primjeru.	Analizirati funkcije trgovine na primjeru.
----	--------------------------------	---	--	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Objasniti gospodarske i društvene funkcije trgovine.

6.	Klasificirati vrste trgovine.	Imenovati vrste trgovine prema području poslovanja, volumenu poslovanja i kupcima i ovisno o asortimanu. Razlikovati vrste trgovine prema obilježjima različitih kriterija. Povezati razlike između vrsta trgovina. Samostalno analizirati opravdanost i potrebu postojanja vrsta trgovine.	Imenovati osnovne vrste trgovine prema različitim kriterijima.	Objasniti unutarnju i vanjsku trgovinu.	Razlikovati trgovinu na veliko od trgovine na malo.	Samostalno analizirati opravdanost i potrebu postojanja različitih vrsta trgovine na primjeru.
----	-------------------------------	---	--	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Imenovati osnovne vrste trgovine.

Modul: MALOPRODAJA						
Nastavni predmet: OSNOVE TRGOVINE						
Skup ishoda učenja: TRGOVINA NA MALO						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Dati primjer mogućih organizacijskih oblika pri osnivanju trgovine na malo.	Navesti vrste organizacijskih oblika pri osnivanju trgovine na malo. Objasniti obilježja organizacijskih oblika trgovine na malo. Istaknuti dokumentaciju osnivanja organizacijskih oblika trgovine na malo te analizirati razlike određenih organizacijskih oblika trgovine na malo.	Imenovati vrste organizacijskih oblika pri osnivanju trgovine na malo.	Objasniti obilježja organizacijskih oblika trgovine na malo.	Istaknuti dokumentaciju za osnivanje organizacijskih oblika trgovine na malo.	Analizirati razlike određenih organizacijskih oblika trgovine na malo.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati obilježja organizacijskih oblika trgovine na malo.						
2.	Klasificirati prodavaonice i ostale oblike prodaje robe na malo s obzirom na važeće propise.	Navesti kriterije klasifikacije prodavaonice i ostalih oblika prodaje na malo u Republici Hrvatskoj prema Pravilniku o klasifikaciji. Objasniti obilježja prodavaonica i ostalih oblika prodaje robe na malo s obzirom na važeće propise. Razlikovati klasičnu prodavaonicu od	Navesti kriterije klasifikacije prodavaonice i ostalih oblika prodaje na malo u Republici Hrvatskoj prema Pravilniku o klasifikaciji. ¹	Objasniti obilježja prodavaonica i ostalih oblika prodaje robe na malo s obzirom na važeće propise.	Razlikovati klasičnu prodavaonicu od suvremene.	Analizirati prednosti i nedostatke internetske prodaje na primjeru.

¹ Pravilnik o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo (Narodne novine, broj 46/2015)

		suvremene i komentirati prednosti i nedostatke prodaje preko automata.				
--	--	--	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Objasniti obilježja prodavaonica i ostalih oblika prodaje robe na malo s obzirom na važeće propise.

3.	Pravilno odabratи assortiman za rad prodavaonice.	Objasniti assortiman i njegovu ulogu u poslovanju prodavaonice. Dati primjer vrste assortimana određene prodavaonice. Opisati razlike assortimana prehrambenih i neprehrambenih proizvoda. Na primjeru protumačiti osnovni i dopunski assortiman prodavaonice te analizirati dimenzije assortimana.	Izdvojiti vrste assortimana prodavaonice.	Opisati razlike assortimana prodavaonica prehrambenih i neprehrambenih proizvoda.	Na primjeru protumačiti osnovni i dopunski assortiman prodavaonice.	Na primjeru analizirati dimenzije assortimana.
----	---	---	---	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti vrste assortimana prodavaonice.

4.	Razlikovati osnovne metode prodaje u prodavaonici.	Navesti i objasniti osnovne metode prodaje u prodavaonici. Razlikovati samoposluživanje od samoposluživanja s izravnim posredovanjem prodavača prema kupcu i demonstrirati klasičnu metodu prodaje.	Navesti osnovne metode prodaje u prodavaonici.	Objasniti metode prodaje u prodavaonici.	Razlikovati samoposluživanje od samoposluživanja s izravnim posredovanjem prodavača prema kupcu. ²	Demonstrirati klasičnu metodu prodaje.
----	--	--	--	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

² Pravilnik o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo (Narodne novine, broj 46/2015)

Primjer vrednovanja: Objasniti metode prodaje u prodavaonici.					
5.	Povezati marketing s trgovinom na malo.	Objasniti koncept marketinga i komentirati elemente marketinškog miksa trgovine na malo. Analizirati elemente marketinškog miksa na primjeru i samostalno oblikovati promociju u prodavaonici.	Objasniti koncept marketinga.	Komentirati elemente marketinškog miksa trgovine na malo.	Analizirati elemente marketinškog miksa u prodavaonici na primjeru. Samostalno oblikovati promociju na primjeru zadanog proizvoda i/ili usluge u prodavaonici.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.					
Primjer vrednovanja: Objasniti koncept marketinga.					

Modul: ROBNE SKUPINE						
Nastavni predmet: PREHRAMBENA ROBA						
Skup ishoda učenja: ROBNE SKUPINE – HRANA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati hranu biljnog podrijetla.	Nabrojiti skupine namirnica biljnog podrijetla s njihovim glavnim karakteristikama. Usporediti pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla i komentirati sastav namirnice biljnog podrijetla na primjeru.	Nabrojiti skupine namirnica biljnog podrijetla.	Opisati karakteristike pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla.	Usporediti pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla.	Komentirati specifičnosti namirnica biljnog podrijetla na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati karakteristike pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla.</p>						
2.	Razlikovati hranu animalnog podrijetla.	Imenovati robne skupine hrane animalnog podrijetla te glavne karakteristike takvih proizvoda na primjeru. Usporedbom proizvoda pojedine vrste prezentirati specifičnosti određenog proizvoda animalnog podrijetla.	Imenovati robne skupine hrane animalnog podrijetla.	Na primjeru proizvoda robne skupine hrane animalnog podrijetla identificirati glavne karakteristike proizvoda.	Usporediti proizvode pojedine robne skupine.	Prezentirati specifičnosti određenog proizvoda animalnog podrijetla.

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine hrane animalnog podrijetla.

3.	Grupirati pića u assortimanu prodavaonice.	Razlikovati pojedine skupine alkoholnih i bezalkoholnih pića u prodavaonici. Na primjeru dvaju proizvoda unutar i/ili izvan pojedine pod-skupine pića prikazati sličnosti i razlike.	Nabrojiti skupine pića u assortimanu prodavaonice.	Razlikovati alkoholna od bezalkoholnih pića.	Komentirati karakteristike pojedine skupine pića.	Utvrđiti sličnosti/razlike pojedinih proizvoda unutar i izvan pojedine podskupine pića.
----	--	---	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti skupine pića u assortimanu prodavaonice.

4.	Identificirati organske proizvode u ponudi.	Raspraviti o prefiksima BIO, EKO te pojmovima organska i konvencionalna hrana. Argumentirati prednosti i nedostatke na temelju proizvoda, jednoga dobivenog organskim, a drugoga konvencionalnim uzgojem.	Raspraviti o prefiksima BIO i EKO te o pojmu organska hrana.	Razlikovati konvencionalnu od organske hrane.	Usporediti način proizvodnje konvencionalnog i organskog proizvoda na primjeru.	Argumentirati prednosti i nedostatke proizvoda dobivenih konvencionalnim i organskim uzgojem.
----	---	---	--	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Raspraviti o prefiksima BIO i EKO.

5.	Izdvojiti nove tendencije u sektoru	Opisati pojmove dijetetska i funkcionalna hrana i	Opisati pojmove dijetetska i funkcionalna hrana.	Objasniti specifičnosti funkcionalne i dijetetske hrane.	Povezati proizvode na tržištu s kategorijom	Prezentirati proizvod funkcionalne ili dijetetske hrane prema
----	-------------------------------------	---	--	--	---	---

	prodaje hrane.	objasniti njihove specifičnosti. Povezati proizvode na tržištu s kategorijom funkcionalne i dijetetske hrane i prezentirati proizvod funkcionalne ili dijetetske hrane prema specifičnim potrebama kupaca.			funkcionalne i dijetetske hrane.	specifičnim potrebama kupaca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Opisati funkcionalnu i dijetetsku hranu.						

Modul: RADNI PROCESI						
Nastavni predmet: NABAVNO POSLOVANJE						
Skup ishoda učenja: NABAVA ROBE U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Predložiti nadređenome vrstu i količinu robe koju treba nabaviti.	Opisati načine kontrole zaliha robe u prodavaonici i skladištu. Istražiti i interpretirati stanje zaliha u prodavaonici i skladištu te povezati vrstu zaliha s dinamikom potrošnje robe.	Opisati načine kontrole zaliha robe u prodavaonici i skladištu.	Istražiti stanje zaliha u prodavaonici i skladištu.	Interpretirati stanje zaliha u prodavaonici i skladištu.	Povezati vrstu zaliha u prodavaonici i skladištu s dinamikom potrošnje robe.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.						
Primjer vrednovanja: Opisati načine kontrole zaliha robe u prodavaonici i skladištu.						
2.	Povezati količinu nabavljenе robe sa smještajnim kapacitetima.	Protumačiti sustave uskladištenja nabavljenе robe te interpretirati njihove prednosti i nedostatke. Izračunati stupanj iskorištenosti skladišnog prostora/kapaciteta i odrediti elemente njegove iskorištenosti.	Protumačiti sustave uskladištenja nabavljenе robe.	Interpretirati prednosti i nedostatke pojedinog sustava uskladištenja nabavljenе robe.	Izračunati stupanj iskorištenosti skladišnog prostora (kapaciteta).	Odrediti elemente iskorištenosti skladišnog prostora (kapaciteta) na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.						
Primjer vrednovanja: Protumačiti sustave uskladištenja nabavljenе robe.						
3.	Provjeriti kvalitetu i količinu	Usporediti stvarno stanje robe u kvaliteti i količini s popratnom	Povezati kvalitetu i količinu nabavljenе	Nabrojiti popratnu dokumentaciju nabavljenе robe.	Razlikovati grubo od detaljnog preuzimanja robe.	Analizirati metode provjere kvalitete i količine robe.

	nabavljeni robe uz kontrolu rokova valjanosti.	dokumentacijom te nabrojiti prateće dokumente. Razlikovati grubo od detaljnog preuzimanja robe te analizirati metode provjere kvalitete i količine robe.	robe s popratnom dokumentacijom.			
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Povezati kvalitetu i količinu nabavljenih robe s popratnom dokumentacijom.						
4.	Uuskadištitib nabavljenu robu u skladu sa svojstvima robe.	Iskazati načela čuvanja nabavljenih robe u skladištu te objasniti oznake na ambalaži i skladišne uvjete u cilju smanjenja gubitaka na robi. Komentirati uvjete skladištenja robe u cilju smanjenja gubitaka na robi te klasificirati (sortirati) nabavljenu robe prema različitim kriterijima.	Navesti dva osnovna načela skladištenja robe.	Objasniti sustave uskladištenja robe.	Komentirati opća načela čuvanja robe u skladištu.	Analizirati pravila manipulacije robom u skladištu.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Navesti dva osnovna načela skladištenja robe.						

Modul: RADNI PROCESI						
Nastavni predmet: NABAVNO POSLOVANJE						
Skup ishoda učenja: NABAVNA DOKUMENTACIJA PRODAVAONICE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti dokumentaciju u prodavaonice potrebnu pri naručivanju robe.	Navesti dokumente za naručivanje robe u prodavaonici i nabrojiti elemente narudžbenice. Identificirati dokumente za naručivanje robe iz središnjeg skladišta i od dobavljača te popuniti narudžbenicu.	Navesti dokumente za naručivanje robe u prodavaonici.	Nabrojiti elemente narudžbenice.	Identificirati dokumente za naručivanje robe iz središnjeg skladišta i od dobavljača.	Popuniti narudžbenicu prema zadanim parametrima poslovne situacije.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Navesti dokumente za naručivanje robe u prodavaonici.						
2.	Istaknuti dokumentaciju prodavaonice potrebnu pri preuzimanju robe.	Identificirati dokumente pri preuzimanju robe i objasniti razliku između otpremnice i dostavnice. Popuniti otpremnicu i analizirati slučajeve u kojima se po primitku robe sastavlja komisjski zapisnik.	Identificirati potrebne dokumente pri preuzimanju robe.	Objasniti razliku između otpremnice i dostavnice.	Popuniti otpremnicu prema zadanim parametrima poslovne situacije.	Na primjerima analizirati slučajeve u kojima se po primitku robe sastavlja komisjski zapisnik.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Identificirati potrebne dokumente pri preuzimanju robe.						
3.	Razlikovati dokumentaciju na temelju koje se plaća	Identificirati dokumente pri plaćanju robe dobavljaču i razlikovati R1 od R2. Popuniti	Identificirati dokumente za plaćanje robe dobavljaču.	Razlikovati R1 od R2.	Popuniti nalog za plaćanje HUB 3 prema zadanim	Popuniti račun – fakturu prema zadanim

	roba od dokumentacije kojom se obavlja plaćanje robe.	nalog za plaćanje HUB 3 i račun – fakturu.			parametrima poslovne situacije.	parametrima poslovne situacije.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Identificirati dokumente pri plaćanju robe dobavljaču.						
4.	Oblikovati nabavnu dokumentaciju računalom.	Sastaviti računalom narudžbenicu, otpremnicu, dostavnicu, komisijski zapisnik i reklamaciju povezanu s kvalitetom i/ili količinom prispjele robe.	Sastaviti računalom narudžbenicu.	Sastaviti računalom otpremnicu i dostavnicu.	Sastaviti računalom komisijski zapisnik.	Sastaviti računalom reklamaciju povezanu s kvalitetom i/ili količinom prispjele robe.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Na računalu sastaviti reklamaciju povezanu s količinom prispjele robe.						

Modul: RADNI PROCESI						
Nastavni predmet: NABAVNO POSLOVANJE						
Skup ishoda učenja: DOKUMENTACIJA ZA PRAĆENJE ZALIHA ROBE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti dokumentaciju u prodavaonice za praćenje zaliha robe.	Nabrojiti dokumentaciju za praćenje zaliha robe u prodavaonici i opisati skladišnu primku. Razlikovati evidenciju ulaska robe u skladište od evidencije izlaska robe iz skladišta te popuniti skladišnu karticu.	Nabrojiti dokumentaciju za praćenje zaliha robe u prodavaonici.	Identificirati elemente primke.	Razlikovati evidenciju ulaska robe u skladište prodavaonice od evidencije izlaska robe iz skladišta.	Popuniti skladišnu karticu prema zadanim parametrima poslovne situacije.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishod se ostvaruje stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Nabrojiti dokumentaciju za praćenje zaliha robe u prodavaonici.						
2.	Protumačiti uporabu trgovačkih zapisnika u posovanju.	Identificirati vrste zapisnika u posovanju prodavaonice. Objasniti elemente zapisnika o promjeni cijene zapisnika o otpisu. Popuniti zapisnik o promjeni cijene.	Identificirati vrste zapisnika u posovanju prodavaonice.	Objasniti elemente zapisnika o promjeni cijene.	Objasniti elemente zapisnika o otpisu.	Popuniti zapisnik o promjeni cijene prema zadanim parametrima poslovne situacije.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishod se ostvaruj stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Identificirati vrste zapisnika u posovanju prodavaonice.						
3.	Demonstrirati poslove i	Protumačiti svrhu popisa robe u prodavaonici i	Protumačiti svrhu popisa robe u prodavaonici.	Klasificirati vrste popisa robe u prodavaonici i	Popuniti inventurni list prema zadanim	Sastaviti izvješće o provedenom popisu

	evidencije pri inventuri.	klasificirati vrste popisa robe. Popuniti inventurni list i sastaviti izvješće o provedenom popisu robe u prodavaonici.		skladištu prema različitim kriterijima.	parametrima poslovne situacije.	robe u prodavaonici na primjeru.
--	---------------------------	--	--	---	---------------------------------	----------------------------------

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja: Protumačiti svrhu popisa robe u prodavaonici.

4.	Evidentirati poslovne promjene u knjigu popisa o nabavi i prodaji.	Objasniti ulogu knjige popisa o nabavi i prodaji i nabrojiti dokumente na temelju kojih se knjiga vodi. Obrazložiti saldo knjige popisa o nabavi i prodaji i popuniti list knjige popisa o nabavi i prodaji.	Objasniti ulogu knjige popisa o nabavi i prodaji.	Nabrojiti dokumente na temelju kojih se vodi knjiga popisa o nabavi i prodaji.	Obrazložiti saldo knjige popisa o nabavi i prodaji na primjeru.	Popuniti list knjige popisa o nabavi i prodaji prema zadanim parametrima poslovne situacije.
----	--	---	---	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja: Objasniti ulogu knjige popisa o nabavi i prodaji.

2.2. Učenje temeljeno na radu

Učenjem temeljenom na radu stječu se specifična znanja i vještine potrebne za samostalan, siguran i odgovoran rad te rješavanje stvarnih problema radnoga procesa u zanimanju prodavač. Zajedničkim planiranjem nastavnika ustanove za strukovno obrazovanje i mentora kod poslodavca te uz razmjenu pedagoške dokumentacije i evidencije postiže se usklađenost stjecanja ishoda učenja strukovnih modula i učenja temeljenog na radu.

Tijekom 4. ciklusa u prvom razredu učenje temeljeno na radu provodi se u okviru 605 sati nastave godišnje ili 61% u odnosu na ukupan broj sati strukovnog dijela kurikuluma, od čega 210 sati nastave godišnje ili 35% u trgovačkom praktikumu, a preostalih 395 sati nastave godišnje ili 65 % u prodavaonici kod poslodavca tijekom i nakon završetka nastavne godine.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 2.

UČENJE TEMELJENO NA RADU	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA		Osnove rada u prodavaonici
	Radne procedure	Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici
		Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada
	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici
KOMUNIKACIJA	Komunikacija u prodavaonici	Komunikacija u vezi sa zapošljavanjem
		Zaštita na radu u prodavaonici
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	Primjena radnih procedura u prodavaonici

Tablica 2: Učenje temeljeno na radu u 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Prodavaonica** polazniku omogućuje stjecanje znanja o primjeni osnovnih procesa rada u prodavaonici, samostalnom pakiranju, aranžiranju i estetskom oblikovanju kupljenog proizvoda, kodiranje, šifriranje, grupiranje i izlaganje robe na temelju planograma, naplatu robe naplatnim uređajem i bez njega. Cilj modula **Prodavaonica** je stjecanje znanja i razvijanje vještina te samostalnosti i odgovornosti u svim područjima rada u prodavaonici. Modul **Prodavaonica** izvodi se u okviru nastavnih predmeta **Radne procedure i Aranžiranje i estetsko oblikovanje** u 4. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Radne procedure** je stjecanje znanja o radnom okruženju, urednosti prodavača i čistoće prodajnog prostora, alata i opreme za rad i primjene procedura rada u prodavaonici.

Polaznik prije stjecanja ishoda učenja u trgovačkom praktikumu mora steći ishode učenja zaštite na radu u okviru 35 sati. Stečeni ishodi učenja provjeravaju se pisanim standardiziranim testom zaštite na radu u okviru navedenih 35 sati. Potvrda o stjecanju ishoda pisano se evidentira u mapi praktične nastave i vježbi.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Aranžiranje i estetsko oblikovanje** je stjecanje znanja o ulozi aranžiranja, pakiranja i estetskog oblikovanja te primjeni tehnika aranžiranja i pakiranja robe u prodavaonici u povodu prigodnih događaja i blagdana ili na kupčev zahtjev te uređivanje prodajnog prostora i izloga radi atraktivnijeg i kreativnijeg brendiranja prodavaonice.

Modul **Komunikacija** polazniku omogućuje stjecanje znanja i vještina u području prodajne komunikacije s kupcem, nadređenim osobama i svim ostalim dionicima kupoprodajnog procesa poput dobavljača i javnosti. Cilj modula **Komunikacija** je stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za učinkovito komuniciranje u prodavaonici i u e-trgovini. Modul **Komunikacija** izvodi se u okviru nastavnih predmeta **Komunikacija u prodavaonici** u 4. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Komunikacija u prodavaonici** je stjecanje znanja i vještina samostalnog sastavljanja dokumentacije povezane s postupkom zapošljavanja (zamolbu za posao, motivacijsko pismo i CV u formi Europassa) koristeći se informacijsko-komunikacijskom tehnologijom (IKT) i povezati poslovnu etiku s etičkim kodeksom gospodarskog subjekta i pritom primjeniti pravila poslovnog bontona u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima.

Modul **Trgovačka praksa** polazniku omogućuje identificiranje pravila zaštite na radu i situacija u kojima se ta pravila primjenjuju te stjecanje kompetencija za rad u prodavaonici i rukovanje opremom. Cilj modula **Trgovačka praksa** je stjecanje kompetencija u području zaštite na radu i obavljanja radnih zadataka u prodavaonici. Modul **Trgovačka praksa** izvodi se u okviru istoimenog nastavnog predmeta u 4. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Trgovačka praksa** je stjecanje znanja i vještina o pravilima zaštite na radu i opasnostima u radu s robom, strojevima i uređajima prodavaonice te prepoznavanje znakova sigurnosti u radnom prostoru.

B. RAZRADA MODULA

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: RADNE PROCEDURE						
Skup ishoda učenja: OSNOVE RADA U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Opisati prodajno mjesto, opremu i uređaje u prodavaonici.	Interpretirati vanjske i unutrašnje elemente prodavaonice kako bi se mogle obavljati radne zadaće.	Imenovati vanjske značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici.	Opisati vanjske značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici uz pomoć nastavnika.	Samostalno opisati vanjske značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici.	Obrazložiti svrhu i uporabu vanjskih značajki prodavaonice te opreme i uređaja prodavaonice.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Navesti strojeve i uređaje koji se upotrebljavaju u prodavaonici.</p>						
2.	Pripremiti radno mjesto – odjel prodavaonice – za rad.	Rasporediti aktivnosti koje je potrebno napraviti da bi se kupcu osigurala ugodna i nesmetana kupnja u prodavaonici.	Nabrojiti poslove jutarnje i večernje procedure rada u prodavaonici.	Sastaviti popis poslova za jutarnju i večernju proceduru rada u prodavaonici glede izlaganja artikala na svježim odjelima.	Opisati jutarnju i večernju proceduru rada u prodavaonici glede promjene cijena i označavanja akcija.	Obrazložiti postupke rada prije dolaska prvoga kupca i nakon odlaska posljednjeg kupca u danu.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati jutarnju proceduru rada na odjelu svježe robe (po izboru).</p>						
3.	Dati primjer održavanja osobne	Ukazati na prednosti	Opisati pravilan postupak pranja ruku za	Odrediti karakteristike	Povezati vizualni identitet	Usporediti važnost obnavljanja

	higijene u poslovnom i svakodnevnom životu.	održavanja osobne higijene u odnosu na svijet koji okružuje polaznika.	rad na svježim odjelima.	poslovnog izgleda prodavača.	gospodarskog subjekta s osobnom higijenom prodavača.	sanitarne iskaznice s robom koja se prodaje i kupcima prodavaonice.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Demonstrirati ispravno pranje ruku za rad u prodavaonici.						
4.	Objasniti načine održavanja čistoće i urednosti radnog objekta.	Izdvojiti preduvjete dobrog poslovanja prodavaonice održavanjem čistoće i urednosti prodajnog objekta.	Razlikovati postupak pranja, čišćenja i dezinfekcije.	Definirati SSOP sustav (standardizirane sanitarne operativne/radne procedure).	Odrediti ulogu održavanja čistoće prostora i opreme prije i tijekom prodaje.	Samostalno sastaviti plan čišćenja odjela prodavaonice.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Sastaviti plan čišćenja odjela prodavaonice (po izboru).						
5.	Izvještavati nadređene o radu i stanju u prodavaonici.	Spriječiti materijalne gubitke i nesporazume u prodavaonici prouzročene lošom komunikacijom zaposlenika i nadređenih.	Razlikovati postupak oslovljavanja zaposlenika od oslovljavanja nadređenih.	Nabrojiti četiri bitne informacije iz poslovnog prostora koje prodavač treba proslijediti nadređenima.	Istaknuti važnost kontrolnih lista rokova valjanosti, temperature uređaja i sanitarnih prostorija.	Analizirati posljedice neinformiranja nadređenih o radu i stanju u prodavaonici.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Izdvojiti važnost informiranja nadređenih o kvarovima na uređajima prodavaonice.						

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: RADNE PROCEDURE						
Skup ishoda učenja: OČUVANJE KVALITETE ROBE U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati ispravnu robu od robe s nedostacima.	Izdvojiti robu s nedostacima od ispravne robe kako bi kupci odabrali svježe i ispravne proizvode, a prodavači ostvarili bar minimalnu dobit.	Pojmovno odrediti robu s nedostacima.	Nabrojiti vizualne elemente na temelju kojih se može zaključiti da prehrambeni proizvod ima određene nedostatke.	Nabrojiti vizualne elemente na temelju kojih se može zaključiti da neprehrambeni proizvod ima određene nedostatke.	Predložiti načine likvidiranja robe s nedostacima uz ostvarenje dobiti u okvirima zakona.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Izdvojiti karakteristike oštećenog proizvoda (po izboru).</p>						
2.	Objasniti prirodne gubitke na robi.	Prepoznati prirodne gubitke na robi u poslovnom okruženju i pokušati ih sprječiti.	Definirati kalo, rasip, lom i kvar.	Dati primjer za svaki prirodni gubitak na robi.	Nabrojiti načine sprječavanja prirodnih gubitaka na robi.	Obrazložiti kako sprječavanje prirodnih gubitaka na robi utječe na boljšak poslovanja.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati kalo, rasip, lom i kvar na proizvodima (po izboru).</p>						
3.	Identificirati oznake na transportnoj i prodajnoj ambalaži.	Postupati s robom za prodaju u skladu s naputcima proizvođača i	Nacrtati dvije oznake s transportne ambalaže i dvije oznake s prodajne ambalaže.	Opisati način rukovanja robom na temelju oznaka na transportnoj	Obrazložiti oznake na prodajnoj ambalaži prehrambenog i	Razlikovati logističku naljepnicu od naljepnice s

		distributera.		ambalaži.	neprehrambenog proizvoda.	barkodom na proizvodu.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.						
		Primjer vrednovanja: Razlikovati oznake na ambalaži koje ukazuju na toksičnost robe.				
4.	Sprječiti istek roka valjanosti na robi u prodavaonici i u skladištu.	Provoditi odgovarajuću kontrolu svih proizvoda prodavaonice kako se ne bi stvarale zalihe robe kojoj je istekao rok valjanosti.	Opisati rotaciju proizvoda na polici.	Nabrojiti uređaje na kojima je potrebno redovito provjeravati temperaturu.	Obrazložiti stavke iz knjižice rokova valjanosti za svježe articlje.	Predložiti mogućnosti prodaje robe pred istekom roka valjanosti.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.						
		Primjer vrednovanja: Protumačiti važnost rotacije proizvoda na polici.				
5.	Utvrđiti specifičnosti ISO standarda i HACCP sustava u poslovanju.	Osigurati hladni temperturni lanac svježih proizvoda kako bi se očuvala kvaliteta i zdravstvena ispravnost robe.	Opisati postupak mjerjenja temperature svježe robe (rinfuza i originalno pakiranje) pri prijmu robe.	Pojmovno odrediti HACCP (engl. <i>hazard analysis critical control point</i>).	Objasniti standarde ISO 9001 i ISO 14001.	Istaknuti važnost održavanja temperturnog režima od prijma svježe robe do kupčeve košarice.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.						
		Primjer vrednovanja: Opisati što se postiže slijedenjem HACCP sustava.				

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: RADNE PROCEDURE						
Skup ishoda učenja: ZBRINJAVANJE POSEBNIH KATEGORIJA OTPADA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati posebne kategorije otpada prodavaonice.	Kategorizirati sve vrste otpada koje se mogu pojaviti u prodavaonici.	Nabrojiti vrste otpada koji se pojavljuje pri otvaranju transportne ambalaže pristigle robe.	Nabrojiti ambalažni i elektronički otpad prodavaonice.	Ustanoviti razliku između biorazgradivoga i miješanoga komunalnog otpada.	Protumačiti ambalažne oznake na otkupnoj ambalaži.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti posebne kategorije otpada prodavaonice.						
2.	Zbrinuti neispravnu robu koja je otpisana ili se vraća dobavljaču.	Ukloniti i zbrinuti articke koji više nisu za prodaju u skladu s propisanim standardima postupanja s otpadom.	Razlikovati otpis robe od povrata robe.	Opisati ulogu spremnika za Kategoriju 3 i spremnika za biorazgradivi otpad.	Usporediti postupak povrata i postupak otpisa prehrambene robe po izboru.	Obrazložiti razvrstavanje otpada prodavaonice u skladu sa standardima ISO 14001.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Opisati postupak otpisa neke robe (po izboru).						
3.	Zbrinuti nepovratnu ambalažu iz prodavaonice.	Ambalažu prodavaonice i otkupnu ambalažu sortirati i zbrinuti u skladu s propisanim standardima.	Izdvojiti otkupnu ambalažu koju prima prodavaonica.	Opisati postupak rada s otpadnom kartonskom ambalažom i PVC folijom.	Razlikovati zbrinjavanje lom paleta od EUR paleta.	Obrazložiti radni postupak zbrinjavanja PET ambalaže.

Preporuke za ostvarivanje ishoda Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Pokazati preuzimanje PET ambalaže od kupca i njezino zbrinjavanje.

4.	Predložiti zbrinjavanje posebnih kategorija otpada prodavaonice.	Posebne kategorije otpada prodavaonice zbrinuti u skladu s propisanim standardima.	Pričati o štetnosti izljevanja masti i ulja u okoliš.	Dati primjer uporabe apsorpcijskog sredstva u prodavaonici.	Obrazložiti način zbrinjavanja masti i ulja iz prodavaonice.	Osmisliti učinkovit način prikupljanja starih baterija.
----	--	--	---	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Pokazati način zbrinjavanja otpadnih baterija prikupljenih od kupaca.

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: ARANŽIRANJE I ESTETSKO OBLIKOVANJE						
Skup ishoda učenja: PAKIRANJE I ARANŽIRANJE U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Identificirati ulogu aranžiranja, pakiranja i estetskog oblikovanja.	Opisati stlove aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe. Prikazati specifičnosti obilježja stilova aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe.	Nabrojiti stlove aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe.	Razlikovati obilježja stilova aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe.	Povezati elemente aranžiranja s obilježjima stilova na primjeru.	Analizirati faze aranžiranja i estetskog oblikovanja na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati moderan stil estetskog oblikovanja proizvoda.</p>						
2.	Primijeniti tehnike aranžiranja i pakiranja robe.	Grupirati pribor, tehnička pomagala i materijale potrebne za pakiranje. Samostalno zapakirati robu pravilna i nepravilna oblika.	Nabrojiti pribor i tehnička pomagala potrebna za pakiranje.	Razlikovati materijale za pakiranje prema vrsti robe.	Samostalno zapakirati robu pravilna oblika.	Samostalno zapakirati robu nepravilna oblika.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Samostalno zapakirati robu pravilna oblika (bombonijera).</p>						

3.	Aranžirati proizvode u povodu prigodnih događaja i blagdana.	Izdvojiti proizvode i materijale za prigodno pakiranje. Samostalno estetski oblikovati zapakirani proizvod.	Identificirati proizvode za prigodno pakiranje.	Odabratи materijale za pakiranje odabranog proizvoda.	Prigodno zapakirati odabrani proizvod.	Estetski oblikovati zapakirani proizvod.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Odabratи proizvode za određenu prigodu (npr. dječji rođendan).						
4.	Urediti izlog prodavaonice u skladu s pravilima struke.	Umetnuti u izlog obvezne elemente atraktivne pojedinosti za privlačenje pogleda kupaca.	Pojmovno odrediti izlog prodavaonice.	Opisati vrste izloga prodavaonice.	Obrazložiti načela koja se primjenjuju pri uređivanju izloga prodavaonice.	Ilustrirati dobro uređen izlog prodavaonice (po osobnom izboru assortimana).
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Izreći osnovna pravila pri uređivanju izloga.						
5.	Urediti akcijski koridor prodavaonice u skladu s pravilima struke.	Umetnuti u akcijski koridor obvezne elemente atraktivne pojedinosti za privlačenje pogleda kupaca.	Pojmovno odrediti akcijski koridor prodavaonice.	Opisati specifičnosti izložene robe u akcijskom koridoru prodavaonice.	Obrazložiti načela koja se primjenjuju pri uređivanju akcijskog koridora prodavaonice.	Ilustrirati dobro uređen akcijski koridor prodavaonice (po osobnom izboru assortimana).
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Navesti osnovna pravila pri uređivanju akcijskog koridora.						

Modul: KOMUNIKACIJA						
Nastavni predmet: KOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI						
Skup ishoda učenja: KOMUNIKACIJA U VEZI SA ZAPOŠLJAVANJEM						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Analizirati elemente ugovora o dualnom obrazovanju i ugovora o radu.	Istaknuti najbitnije elemente ugovora o radu i prepoznati obveze potpisnika. Predvidjeti posljedice kršenja ugovornih odredbi.	Nabrojiti 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.	Prezentirati posljedice kršenja ugovornih odredbi ugovora o dualnom obrazovanju i ugovora o radu.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici uporabom digitalnih alata u svrhu izrade dokumentacije povezane s postupkom zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo, CV). Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Prepoznati obveze poslodavca i posloprimca na primjeru ugovora o dualnom obrazovanju i ugovora o radu.</p>						
2.	Opisati faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju.	Identificirati korake u postupku odabira zaposlenika. Razlikovati unutarnje od vanjskih izvora pribavljanja zaposlenika. Odabrati odgovarajuće vrste testova za selekciju kandidata za zanimanje prodavač i osmislititi intervju s potencijalnim zaposlenikom.	Nabrojiti faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju.	Razlikovati unutarnje od vanjskih izvora pribavljanja (novačenja) zaposlenika.	Izdvojiti dvije skupine testova prikladne za selekciju kandidata za zanimanje prodavač.	Osmisliti intervju s potencijalnim zaposlenikom.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nabrojiti faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju.</p>						

3.	Sastaviti dokumentaciju povezani s postupkom zapošljavanja.	Identificirati bitne elemente oglasa za posao. Sastaviti zamolbu za posao i motivacijsko pismo. Samostalno izraditi životopis (CV) u formi Europassa koristeći se ICT-om.	Komentirati oglas za posao na primjeru.	Sastaviti zamolbu za posao uz pomoć nastavnika.	Samostalno sastaviti motivacijsko pismo.	Samostalno izraditi životopis (CV) u formi Europassa koristeći se informacijskim tehnologijama (IT).
----	---	--	---	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici uporabom digitalnih alata u svrhu izrade dokumentacije povezane s postupkom zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo, CV). Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Komentirati oglas za posao na primjeru.

4.	Povezati poslovnu etiku s etičkim kodeksom gospodarskog subjekta.	Objasniti pojam poslovne etike i razlikovati elemente etičkog kodeksa: odnos prema radu, imovini i zaposlenicima. Analizirati etičke kodekse dvaju gospodarskih subjekata. Sastaviti etički kodeks za gospodarski subjekt po izboru.	Objasniti pojam poslovne etike.	Razlikovati elemente etičkog kodeksa: odnos prema radu, imovini i zaposlenicima.	Analizirati etičke kodekse dvaju gospodarskih subjekata.	Sastaviti etički kodeks za gospodarski subjekt po izboru.
----	---	--	---------------------------------	--	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja: Objasniti pojam poslovne etike.

5.	Primijeniti pravila poslovnog bontona u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima.	Istaknuti važnost uljudnog ponašanja u društvu i poslovnom okruženju. Interpretirati pravila ponašanja prodavača u svakodnevnoj	Izdvojiti pravila ponašanja prodavača u prodavaonici.	Diskutirati o pravilima ponašanja prodavača u prodavaonici u skladu s pravilima poslovnog bontona.	Razlikovati poželjne i nepoželjne osobine prodavača u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima.	Samostalno formulirati pravila poslovnog bontona prodavača u komunikaciji sa suradnicima i
----	--	---	---	--	--	--

		komunikacijski u prodavaonici.				nadređenima na primjeru radnog mjea.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti pravila i obveze prodavača u odnosu na ostale zaposlenike i nadređene.						

Modul: TRGOVAČKA PRAKSA						
Nastavni predmet: TRGOVAČKA PRAKSA						
Skup ishoda učenja: ZAŠTITA NA RADU U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Koristiti pravila zaštite na radu.	Utvrđiti opasnosti za sigurnost i zdravlje na radnom mjestu i poduzeti mjere za izbjegavanje opasnosti. Opisati postupanje u slučaju nesreće i poduzeti mjere prve pomoći.	Povezati nesreću na radu sa zaštitom na radu.	Navesti opća pravila pravilnog rukovanja strojevima i uređajima na radu.	Povezati osobna zaštitna sredstva s radnim zadatacama.	Obrazložiti načine pružanja prve pomoći unesrećenom na radnom mjestu.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i primjenom usvojenih znanja u standardnoj učionici te izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu te na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.</p> <p>Primjer vrednovanja: Navesti jedinstvene telefonske brojeve hitnih službi u Republici Hrvatskoj. Primjer vrednovanja provjerava se pisanim standardiziranim testom zaštite na radu.</p>						
2.	Prepoznati opasnosti u radu s robom prodavaonice.	Na temelju prepoznavanja opasnosti u radu s robom i ambalažom, smanjiti mogućnost nesreća i ozljeda pri radu.	Navesti značenje naljepnica (narandžastih) na bojama, lakovima i kemikalijama.	Demonstrirati pravilno otvaranje/skidanje ambalaže uz korištenje odgovarajućeg pribora.	Opisati opasnosti pri nepravilnom slaganju i sortiranju robe te načine njihova sprječavanja.	Razlikovati opasnosti na površinama za kretanja pri prenošenju i prevoženju robe te načine njihova sprečavanja.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i primjenom usvojenih znanja u standardnoj učionici te izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu te na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati ispravno slaganje vreća brašna od 5 kg na EUR paletu. Primjer vrednovanja provjerava se pisanim standardiziranim testom zaštite na radu.</p>						
3.	Prepoznati opasnosti u radu sa strojevima i	Smanjiti mogućnost nesreća i ozljeda pri radu na temelju prepoznavanja opasnosti u radu sa	Navesti osnovne radnje kojima će se spriječiti električni udar.	Nabrojiti strojeve i uređaje za rad s povećanim	Opisati opasnosti pri radu s strojevima i	Obrazložiti načine sprečavanja nesreća na radu pri korištenju

	uređajima prodavaonice.	strojevima i uređajima prodavaonice.		opasnostima u prodavaonici.	uređajima prodavaonici.	strojeva i uređaja prodavaonice.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i primjenom usvojenih znanja u standardnoj učionici te izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu te na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti opasnosti pri radu s pužnim press kontejnerom. Primjer vrednovanja provjerava se pisanim standardiziranim testom zaštite na radu.						
4.	Pravilno postupiti u slučaju požara.	Primijeniti propise o protupožarnoj zaštiti. Opisati postupanje u slučaju požara. Provesti mjere gašenje požara. Obaviti akcije spašavanja i evakuacije u skladu s usvojenim pravilima.	Navesti osnovne radnje koje se obavezno moraju poduzeti kada se uoči požar.	Opisati aparate za gašenje požara na temelju njihove uporabe i namjene.	Povezati vrstu gorivog materijala sa sredstvom za gašenje požara.	Povezati poduzete radnje i znakove za zaštitu od požara sa situacijom u kojoj je izbio požar.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i primjenom usvojenih znanja u standardnoj učionici te izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu te na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
Primjer vrednovanja: Demonstrirati aktiviranje aparata za gašenje požara prahom. Primjer vrednovanja provjerava se pisanim standardiziranim testom zaštite na radu.						
5.	Opisati znakove sigurnosti u radnom prostoru.	Postupati u skladu sa znakovima sigurnosti na radu i u vlastitom životu.	Odrediti značenje i svrhu znaka sigurnosti s obzirom na boju i geometrijski oblik.	Klasificirati znakove sigurnosti u skladu s bojom, oblikom i značenjem.	Opisati značenje dijela znakova sigurnosti u radnom prostoru.	Opisati značenje svih znakova sigurnosti u radnom prostoru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i primjenom usvojenih znanja u standardnoj učionici te izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu te na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
Primjer vrednovanja: Ilustrirati znakove opasnosti u prodavaonici. Primjer vrednovanja provjerava se pisanim standardiziranim testom zaštite na radu.						
6.	Pridonositi smanjenju utjecaja tvrtke na onečišćenje okoliša.	Objasniti mogućnost utjecaja tvrtke na okoliš i kako može pridonijeti zaštiti okoliša. Koristiti mogućnosti ekonomičnog i ekološki osviještenog korištenja energije i materijala. Izbjegavati otpad te	Različite vrste ambalažnog otpada prodavaonice ubaciti u odgovarajuće spremnike za otpad.	Razlikovati postupke rada s ambalažom u koju je uključena povratna naknada, ambalaže za recikliranje i ambalaže za otpad.	Ukazati na načine uštede električne energije i vode u prodavaonici.	Obrazložiti mogućnost poslovanja prodavaonice kao društveno-odgovornog i energetski-ucinkovitog

	odlagati tvari i materijale na ekološki osviješten način. Primijeniti propise za zaštitu okoliša koji se odnose na tvrtku u kojoj se izvodi praksa.				gospodarskog subjekta.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i primjenom usvojenih znanja u standardnoj učionici te izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu te na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.					
Primjer vrednovanja: Demonstrirati odlaganje PET ambalaže s povratnom naknadom. Primjer vrednovanja provjerava se pisanim standardiziranim testom zaštite na radu.					

Modul: TRGOVAČKA PRAKSA						
Nastavni predmet: TRGOVAČKA PRAKSA						
Skup ishoda učenja: PRIMJENA RADNIH PROCEDURA U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Kategorizirati asortiman prodavaonice.	Pružiti informacije kupcima o asortimanu prodavaonice u kojoj se izvodi trgovačka praksa. Strukturirati područje robe u robne skupine s različitim artiklima i vrstama. Uvrstiti artikel u asortiman prodavaonice. Koristiti izvore informacija za stjecanje znanja o asortimanu prodavaonice. Pružiti informacije kupcima o karakteristikama i mogućnostima korištenja robe iz područja u kojoj se stječe izobrazba. Informirati kupce o uslugama prodavaonice u kojoj se izvodi trgovačka praksa. Koristiti stručne izraze kod deklariranja robe iz asortimana prodavaonice na hrvatskom i stranom jeziku.	Izvijestiti kupce o asortimanu prodavaonice.	Uvrstiti robne skupine s različitim artiklima i vrstama asortimana prodavaonice.	Informirati kupce o karakteristikama i mogućnostima korištenja asortimana i uslugama prodavaonice.	Deklarirati robu iz asortimana prodavaonice na hrvatskom i stranom jeziku.

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Opisati jednu robnu kategoriju iz prodavaonice – po vlastitom izboru.

2.	Provesti higijenske mjere u skladu sa zakonskim propisima.	Primijeniti higijenske mjere na prodajnom mjestu. Provesti higijenu i čistoću prodajnog, skladišnog prostora i pomoćnih prostorija. Provesti plan čišćenja odabirom odgovarajućih sredstava za čišćenje radi očuvanja kvalitete robe i zdravlja kupaca.	Odabrati odgovarajuća sredstva za održavanje higijene uvažavajući specifičnosti prodajnog prostora.	Provesti tekuće čišćenje uvažavajući specifičnosti prodajnog mesta.	Provesti tekuće čišćenje i čišćenje na kraju radnog vremena odgovarajućim sredstvima radi očuvanja kvalitete robe i zdravlja kupaca.	Primijeniti postupke čišćenja, pranja i dezinfekcije u prodavaonici.
----	--	---	---	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Odabrati odgovarajuće sredstvo za čišćenje prilikom pranja opreme – uvažavajući specifičnosti prodajnog mesta.

3.	Izvesti potrebne aktivnosti za redovan rad prodavaonice.	Pridržavati se radnih obveza u prodavaonici: dolazak na rad, odlazak s rada i odmor. Provesti aktivnosti prije otvaranja i zatvaranja prodavaonice. Održavati aparate, strojeve i uređaje u prodavaonici i pravilno rukovati aparatima, strojevima i uređajima u prodavaonici.	Pridržavati se radnih obveza u prodavaonici: dolazak na rad, odlazak s rada i odmor.	Provesti aktivnosti prije otvaranja i zatvaranja prodavaonice.	Održavati aparate, strojeve i uređaje u prodavaonici.	Pravilno rukovati aparatima, strojevima i uređajima u prodavaonici.
----	--	--	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Provesti aktivnosti prije otvaranja i zatvaranja prodavaonice.

4.	Aranžirati proizvod prema željama kupca.	Koristiti tehnike pakiranja ovisno o vrsti robe. Prigodno i skupno pakirati proizvod primjenjujući različite materijale i tehnička pomagala. Estetski oblikovati pakirani proizvod uvažavajući karakteristike različitih stilova aranžiranja.	Koristiti tehnike pakiranja ovisno o vrsti robe.	Prigodno pakirati proizvod primjenjujući različite materijale i tehnička pomagala.	Skupno pakirati proizvode primjenjujući i različite materijale i tehnička pomagala.	Estetski oblikovati pakirani proizvod uvažavajući karakteristike različitih stilova aranžiranja.
----	--	---	--	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Primijeniti tehnike pakiranja ovisno o vrsti robe.

5.	Odlagati nepovratnu ambalažu prodavaonice.	Sortirati otkupnu (PET) ambalažu i izdvojiti otpadnu PVC i kartonsku ambalažu. Rasporediti lom i EUR palete za zbrinjavanje te komisionirati prikupljenu ambalažu za odvoz.	Sortirati otkupnu (PET) ambalažu u prodavaonici.	Izdvojiti otpadnu PVC i kartonsku ambalažu.	Rasporediti lom i EUR palete za zbrinjavanje.	Komisionirati prikupljenu ambalažu za odvoz.
----	--	--	--	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Sortirati otkupnu (PET) ambalažu u prodavaonici.

2.3. Izborni modul

Izborni modul **Profesionalni razvoj prodavača** obuhvaća ishode učenja koji dodatno osiguravaju stjecanje strukovnih kompetencija kroz primjenu novih tehnologija i odgovora na zahtjeve lokalnog svijeta rada.

Opseg i sadržaj izbornog dijela određeni su strukovnim kurikulumom za stjecanje kvalifikacije i kurikulumom ustanove za strukovno obrazovanje.

U okviru Izbornog modula polaznik može birati ponuđene izborne predmete da bi upoznao svoje sklonosti prema određenoj robnoj skupini.

U 4. ciklusu ili prvom razredu predlaže se odabratи dva od tri izborna nastavna predmeta iz ponuđenog izbornog modula. Izborni modul predstavlja 11 % ukupnog strukovnog dijela ili 140 sati nastave godišnje.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 3.

IZBORNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PROFESSIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA	Kućni namještaj	Kućni namještaj
	Tekstil	Tekstil
	Obuća i kožna galerterija	Obuća i kožna galerterija
	Uradi sam	Kućna radionica
	Vrtlarenje	Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Elektrotehnička roba
	Elektronika	Električna roba
	Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Metalna roba

Tablica 3: Izborni modul u 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

Izborni modul **Profesionalni razvoj prodavača** polazniku omogućuje stjecanje znanja o pojedinim robnim skupinama, kakvoći i uporabnoj vrijednosti proizvoda te čimbenicima koji sudjeluju u oblikovanju i čuvanju robe od primarne proizvodnje do krajnjih potrošača. Cilj izbornog modula je stjecanje znanja i razvoj vještina za kvalitetni prodajni razgovor s kupcem o osobinama proizvoda, načinu njegove uporabe, rukovanja i održavanja. Izborni modul izvodi se u okviru nastavnih predmeta **Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija Uradi sam, Vrtlarenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi te Željezarija** u 4. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Kućni namještaj** je stjecanje znanja o klasificiranju elemenata sobnog namještaja, kategoriziranju namještaja za dnevni boravak, grupiranju blagovaonskog namještaja te izdvajaju kuhinjskog i kupaonskog namještaja.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Tekstil** je stjecanje znanja nužnih za razlikovanje muške i ženske konfekcije, kategoriziranje dječje konfekcije, povezivanje odjeće za slobodno vrijeme i sport, klasificiranje oznaka za označavanje veličine, uočavanje kvalitete i održavanje tekstilnih proizvoda kao i sortiranje tekstilnih proizvoda za kućanstvo.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Obuća i kožna galanterija** je stjecanje znanja neophodnih za klasificiranje proizvoda kožne galanterije, identificiranje vrsta sportske obuće, razlikovanje europskog i američkog sustava veličina, tumačenje oznake na deklaraciji obuće i prepoznavanje materijala za izradu obuće.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Uradi sam** je stjecanje znanja neophodnih za raščlanjivanje proizvoda vezanih za vodovodne instalacije u kući i klasificiranje proizvoda vezanih za elektro instalacije u kući.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Vrtlarenje** je stjecanje znanja neophodnih za klasificiranje alata koji se koriste za uređenje vrta i okućnice te kombiniranje proizvoda za njegu i zaštitu biljaka u vrtu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Školski i uredski pribor** je stjecanje znanja neophodnih za razlikovanje školskog pribora od uredskog pribora i razvrstavanje assortirana sredstava za pisanje.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Kućanski aparati** je stjecanje znanja za razlikovanje velikih kućanskih aparata (bijela tehnika) od malih kućanskih aparata za pripremu hrane te znanja o njihovoj osnovnoj ekonomskoj i komercijalnoj vrijednosti.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Elektronika** je stjecanje znanja o informacijskoj tehnologiji i njihovoj vezi s televizijskim prijemnicima i pratećom opremom.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Automobili i autodijelovi** je stjecanje znanja neophodnih za identificiranje vrste motornih vozila i razlikovanje sastavnih dijelova automobila i motora s unutarnjim izgaranjem.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Željezarija** je stjecanje znanja za identificiranje vrste metala i klasificiranje postupaka obrade metala.

B. RAZRADA MODULA

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: KUĆNI NAMJEŠTAJ						
Skup ishoda učenja: KUĆNI NAMJEŠTAJ						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Preporučiti vrstu namještaja za spavaću sobu.	Navesti vrste namještaja za spavaću sobu. Poznavati dimenzije i vrste materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu. Obrazložiti karakteristike dvaju proizvoda iste namjene izrađenih od različitih materijala. Preporučiti kupcu proizvod iz ponude namještaja za spavaću sobu prema njegovim željama i potrebama.	Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu.	Razlikovati dimenzije i vrstu materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu.	Usporediti dva proizvoda iste namjene i obrazložiti njihove karakteristike.	Preporučiti namještaj za spavaću sobu s obzirom na namjenu i karakteristike materijala.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu.						
2.	Preporučiti vrste namještaja za dnevni boravak.	Navesti vrste namještaja za dnevni boravak i prepoznati vrstu materijala tapeciranog namještaja.	Navesti vrste namještaja za dnevni boravak.	Prepoznati vrstu materijala tapeciranog namještaja.	Usporediti vitrinu dnevnog boravka izrađenu od vlaknatice - bojane lakom u visokom sjaju i iverice	Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka.

		Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka te usporediti materijale njihove izrade, mehanička svojstva i cijene.			obložene sjajnom folijom s obzirom na mehanička svojstva i cijenu.	
--	--	---	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti vrste namještaja za dnevni boravak.

3.	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu.	Objasniti pojedinu vrstu stolova i stolica za blagovaonicu. Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir materijale izrade, cijene i stil.	Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu.	Opisati pojedinu vrstu stolica i stolova za blagovaonicu.	Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir cijenu i materijale izrade	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu s obzirom na izbor ostalog kućnog namještaja.
----	---	--	--	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu.

4.	Preporučiti namještaj za kuhinju.	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata. Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri. Usporediti i prezentirati namještaj za kuhinju s obzirom na vrstu materijala.	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.	Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri.	Usporediti namještaj za kuhinju izrađen od različitih vrsta materijala.	Preporučiti namještaj za kuhinju s obzirom na dimenzije prostora te položaj instalacija u kuhinji.
----	-----------------------------------	--	---	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.

5.	Izdvojiti namještaj za kupaonicu.	Objasniti specifičnosti pojedinih vrsta namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme. Razlikovati kupaonsku opremu te isto povezati s vrstom namještaja za kupaonicu	Nabrojiti vrste namještaja za kupaonicu i kupaonsku opremu.	Razlikovati kupaonsku opremu prema namjeni.	Preporučiti umivaonik s odgovarajućom slavinom.	Povezati namještaj za kupaonicu s vrstom kupaonske opreme.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: TEKSTIL						
Skup ishoda učenja: TEKSTILNI PROIZVODI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati mušku i žensku konfekciju.	Podijeliti u skupine odjevne predmete muške i ženske tekstilne konfekcije . Povezati grupe uzrasta i razvijenosti stasa s oznakama odjevnih veličina. Protumačiti oznake odjevnih veličina.	Grupirati odjevne predmete muške i ženske tekstilne konfekcije.	Razlikovati pet grupa uzrasta i tri grupe razvijenosti stasa.	Povezati grupe uzrasta i grupe razvijenosti stasa s oznakama odjevnih veličina.	Protumačiti oznake odjevnih veličina na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Navesti skupine odjevnih predmeta muške i ženske tekstilne konfekcije.						
2.	Klasificirati oznake za označivanje kvalitete i održavanje tekstilnih proizvoda.	Objasniti najpoznatije znakove kvalitete tekstilnih proizvoda. Izdvojiti specifičnosti pojedinih vrsta etiketa. Samostalno napraviti mapu s oglednim primjerima raznih vrsta etiketa uz objašnjenja.	Opisati najpoznatije znakove kvalitete tekstilnih proizvoda.	Razlikovati opisnu, ušivnu, reklamnu i etiketu oznake kvalitete.	Protumačiti oznake za održavanje tekstilnih proizvod.	Napraviti mapu raznih etiketa kao oglednih primjera za svaku vrstu uz objašnjenja istih.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati svaku pojedinu vrstu znakova kvalitete tekstilnih proizvoda.						
3.	Kategorizirati dječju konfekciju.	Navesti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije. Objasniti načine određivanja odjevnih veličina dječje konfekcije.	Nabrojiti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije.	Opisati način određivanja odjevnih veličina dječje konfekcije.	Povezati oznake odjevnih veličina dječje konfekcije s dobi djeteta i visinom uzrasta.	Analizirati oznake odjevnih veličina na primjeru proizvoda dječje konfekcije.

		Samostalno analizirati oznake odjevnih veličina proizvoda dječje konfekcije.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije.						
4.	Povezati odjeću za slobodno vrijeme i sport.	Objasniti karakteristike materijala odjeće za slobodno vrijeme i sport prema dobi, spolu i robnoj marki. Povezati pojedine vrste odjeće za slobodno vrijeme i sport s konkretnom vrstom sporta.	Nabrojiti vrste odjeće za slobodno vrijeme i sport prema dobi i spolu.	Opisati karakteristike materijala odjeće za slobodno vrijeme i sport.	Razlikovati odjeću za slobodno vrijeme i sport prema robnoj marki.	Preporučiti vrstu odjeće za slobodno vrijeme i sport prema potrebama kupca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste odjeće za slobodno vrijeme i sport prema dobi i spolu.						
5.	Sortirati tekstilne proizvode za kućanstvo.	Nabrojiti skupine tekstilnih proizvoda za kućanstvo. Razlikovati tekstilne proizvode za kućanstvo prema vrsti materijala od kojeg su izrađeni i prema dimenzijama. Usporediti dva proizvoda kućnog tekstila iste namjene. Preporučiti posteljinu prema dimenziji vrsti materijala.	Izdvojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.	Razlikovati proizvode kućnog tekstila prema vrsti materijala od kojeg su izrađeni i dimenzijama.	Navesti prednosti/nedostatke dva proizvoda kućnog tekstila izrađenih od različitih materijala.	Preporučiti posteljinu prema dimenziji i vrsti materijala.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: OBUĆA I KOŽNA GALANTERIJA						
Skup ishoda učenja: OBUĆA I KOŽNA GALANTERIJA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati proizvode kožne galanterije.	Nabrojiti proizvode kožne galanterije. Opisati svojstva pojedinih skupina proizvoda kožne galanterije. Obrazložiti karakteristike materijala od kojeg mogu biti izrađeni pojedini proizvodi kožne galanterije.	Imenovati proizvode kožne galanterije.	Opisati svojstva pojedinih skupina proizvoda kožne galanterije.	Razlikovati specifičnosti materijala od kojeg mogu biti napravljeni proizvodi kožne galanterije.	Argumentirati prednosti i nedostatke proizvoda izrađenog od prave kože i proizvoda izrađenog od imitacije kože na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Imenovati proizvode kožne galanterije.						
2.	Identificirati vrste sportske obuće.	Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni. Opisati karakteristike pojedine skupine sportske obuće. Usporediti na konkretnom primjeru sportsku obuću različite namjene. Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda sportske obuće prema zahtjevima kupaca.	Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni.	Opisati karakteristike pojedine skupine sportske obuće.	Usporediti konkretne proizvode različite namjene obuće na primjeru.	Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda sportske obuće prema zahtjevima kupca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni.						
3.	Razlikovati europske i	Nabrojiti vrste obuće obzirom na veličine.	Navesti podjelu obuće prema veličinama.	Opisati američki i europski sustav	Povezati europski i američki sustav	Analizirati oznake veličine proizvoda

	američke sustave veličina.	Opisati europski i američki način označavanja veličina obuće kod muške, ženske i dječje obuće. Povezati europske i američke oznake veličina obuće na konkretnom primjeru sa dužinom stopala u centimetrima. Na primjeru proizvoda muške, ženske i dječje obuće analizirati oznake veličina.		označavanja veličina obuće.	označavanja veličina obuće na konkretnom primjeru s dužinom stopala u centimetrima.	muške, ženske i dječje obuće na primjeru.
--	----------------------------	---	--	-----------------------------	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti podjelu obuće prema veličinama.

4.	Protumačiti oznake na deklaraciji obuće.	Prepoznati značenje pojedine oznake na deklaraciji obuće u skladu s Pravilnikom o označavanju materijala glavnih dijelova obuće namijenjene prodaji potrošačima. Opisati pojedinu oznaku za označavanje materijala glavnih dijelova obuće. Usporediti deklaracije dvaju proizvoda uz dodatna pojašnjenja. Izraditi mapu s primjerima deklaracija obuće uz obrazloženja istih.	Prepoznati značenje pojedine oznake na deklaraciji obuće u skladu s Pravilnikom o označavanju materijala glavnih dijelova obuće namijenjene prodaji potrošačima.	Opisati pojedinu oznaku za označavanje materijala glavnih dijelova obuće.	Usporediti deklaracije dvaju proizvoda uz dodatna pojašnjenja.	Samostalno izraditi mapu s primjerima deklaracija obuće uz pojašnjenja.
----	--	--	--	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Prepoznati značenje pojedine oznake na deklaraciji obuće.

5.	Prepoznati materijal za	Navesti vrste gornjih koža za obuću.	Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.	Opisati karakteristike pojedinih vrsta	Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih	Samostalno prezentirati dva proizvoda izrađena
----	-------------------------	--------------------------------------	--	--	--	--

	izradu obuće.	Opisati karakteristike pojedinih vrsta gornjih koža za izradbu obuće. Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta gornjih koža za obuću. Samostalno prezentirati dva proizvoda izrađena od različitih vrsta materijala obzirom na cijenu koštanja proizvoda.		gornjih koža za obuću.	vrsta gornjih koža za obuću.	od različitih vrsta koža obzirom na cijenu proizvoda.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: URADI SAM						
Skup ishoda učenja: KUĆNA RADIONICA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Raščlaniti proizvode vezane za vodovodne instalacije u kući.	<p>Identificirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.</p> <p>Opisati pojedinu skupinu proizvoda.</p> <p>Samostalno analizirati prednosti i nedostatke bakrenih i pex cijevi za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.</p> <p>Sastaviti prijedlog potrebne opreme za izvođenje određenog posla vodovodne instalacije u kući prema potrebama kupca.</p>	Kategorizirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.	Opisati pojedinu skupinu proizvoda za izvođenje vodoinstalaterskih radova.	Usporediti prednosti i nedostatke bakrenih i pex cijevi za izvođenje vodoinstalaterskih radova.	Sastaviti prijedlog potrebne opreme za izvođenje određenih poslova vodovodne instalacije u kući prema zahtjevima kupca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Kategorizirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.						
2.	Klasificirati proizvode vezane za elektroinstalacije u kući.	Nabrojiti osnovne skupine elektroinstalacijskog materijala. Opisati električne vodiče, instalacijske cijevi instalacijske kutije te uređaje električnih instalacija.	Izdvojiti skupine elektroinstalacijskog materijala.	Opisati pojedinu skupinu elektroinstalacijskog materijala.	Razlikovati utičnice prema ugradnji, broju faza i stupnju zaštite.	Sastaviti prijedlog opreme za izvođenje elektroinstalacijskih radova u kući.

		Razlikovati vrste utičnica prema ugradnji, broju faza i stupnju zaštite. Sastaviti prijedlog oprema za izvođenje elektroinstalacijskih radova u kući.				
--	--	---	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti skupine elektroinstalacijskog materijala.

3.	Izdvojiti alate potrebne za rad u kućnoj radionici.	Razlikovati ručni i strojni alat potreban za određeni posao. Objasniti namjenu pojedinog alata za rad u kućnoj radionici. Usporediti dva proizvoda iste namjene, uzimajući u obzir njihove tehničke karakteristike i cijenu. Preporučiti kupcu proizvod za rad u kućnoj radionici prema njegovim potrebama.	Razlikovati ručni i strojni alat potreban za određeni posao.	Objasniti namjenu pojedinog alata za rad u kućnoj radionici.	Usporediti dva konkretna proizvoda iste namjene uzimajući u obzir tehničke karakteristike i cijenu.	Preporučiti kupcu proizvod potreban za rad u kućnoj radionici prema njegovim potrebama.
----	---	---	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati ručni i strojni alat potreban za određeni posao.

4.	Prezentirati metale i metalnu robu.	Objasniti po kojim svojstvima se metali razlikuju od nemetala. Prikazati podjelu metala prema otpornosti na oksidaciju uz primjere. Komentirati pojedinu skupinu metalne robe. Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda obzirom na njegovu	Opisati svojstva metala po kojima se razlikuju od nemetala.	Objasniti podjelu metala prema otpornosti na oksidaciju s predstavnicima.	Komentirati pojedinu skupinu metalne robe.	Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda obzirom na njegovu namjenu i vrstu metala od kojeg je izrađen.
----	-------------------------------------	--	---	---	--	--

		namjenu i vrstu metala od kojeg je izrađen,				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati svojstva metala po kojima se razlikuju od nemetala.						
5.	Usporediti podne obloge i keramičke pločice.	Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova kod primjene na određenim područjima. Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta podnih obloga obzirom na njihovu namjenu. Analizirati specifičnosti konkretnog proizvoda iz assortimana podnih obloga. Preporučiti kupcu podnu oblogu obzirom na njegove potrebe.	Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova.	Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta podnih obloga obzirom na njihovu namjenu.	Analizirati specifičnosti proizvoda iz assortimana podnih obloga.	Preporučiti kupcu podnu oblogu obzirom na njegove potrebe.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova.						
6.	Rangirati boje i lakove za uređenje doma.	Navesti podjelu premaznih sredstava prema sastavu, osnovnoj namjeni, izgledu, podlogama na koje se nanose, broju sastojaka koji se miješaju prije nanošenja te načinu skrućivanja sloja. Razlikovati zidne premaze u graditeljstvu, premaze na drvu te premaze na metalima. Obrazložiti prednosti i nedostatke konkretnog proizvoda na vodenoj bazi u odnosu na isti proizvod s organskim otapalima.	Navesti podjelu premaznih sredstava prema sastavu, osnovnoj namjeni, izgledu, podlogama na koje se nanose, broju sastojaka koji se miješaju prije nanošenja te načinu skrućivanja sloja.	Razlikovati zidne premaze u graditeljstvu, premaze na drvu te premaze na metalima.	Obrazložiti prednosti i nedostatke primjene proizvoda na vodenoj bazi u odnosu na isti proizvod s organskim otapalima.	Samostalno prezentirati proizvod iz assortimana boja i lakova prema željama i potrebama kupca.

		odnosu na isti proizvod s organskim otapalima. Samostalno prezentirati određeni proizvod iz assortimana boja i lakova prema željama kupca.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Navesti podjelu premaznih sredstava.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: VRTLARENJE						
Skup ishoda učenja: UREĐENJE VRTA I OKUĆNICE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati alate koji se koriste za uređenje vrta i okućnice.	Navesti skupine vrtnog alata i pribora. Opisati namjenu pojedine skupine vrtnog alata. Povezati primjenu pojedinih alata i pribora za uređenje vrta i okućnice. Prikazati specifičnosti primjene pojedinog vrtnog alata.	Nabrojiti skupine vrtnog alata i pribora.	Opisati namjenu pojedine skupine vrtnog alata.	Povezati primjenu pojedinih alata kod uređenja vrta i okućnice.	Prikazati specifičnosti primjene pojedinog alata na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine vrtnog alata i pribora.						
2.	Kombinirati proizvode za njegu i zaštitu biljaka u vrtu.	Opisati vrste i tržišna obilježja umjetnih gnojiva. Objasniti pojedinu skupinu pesticida. Povezati pojedinu skupinu pesticida s njegovom namjenom. Samostalno prezentirati proizvod za zaštitu i proizvod za njegu bilja.	Opisati vrste i tržišna obilježja umjetnih gnojiva.	Razlikovati pesticide prema namjeni.	Povezati pojedinu vrtu pesticida s njegovom namjenom.	Samostalno prezentirati proizvod za njegu i proizvod za zaštitu bilja na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati vrste i tržišna obilježja umjetnih gnojiva.						
3.	Kategorizirati vrtni namještaj.	Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja. Opisati raznovrsne materijale od kojih se izrađuje vrtni namještaj.	Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja.	Opisati materijale od kojih se izrađuje vrtni namještaj.	Prikazati prednosti i nedostatke vrtnog namještaja izrađenog od	Povezati tehničke karakteristike proizvoda s cijenom.

		namještaj. Prikazati prednosti i nedostatke vrtnog namještaja izrađenog od vrbove šibe, ratana i plastike. Povezati tehničke karakteristike proizvoda s cijenom.			vrbove šibe, ratana i plastike.	
--	--	--	--	--	---------------------------------	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja.

4.	Navesti opremu za zaštitu od sunca u vrtu.	Nabrojiti proizvode za zaštitu od sunca. Opisati namjenu i primjenu pojedinih skupina proizvoda. Na primjeru proizvoda analizirati prednosti i nedostatke primjene suncobrana i tende. Preporučiti kupcu konkretni proizvod u skladu s njegovim potrebama o namjeni dimenzijama.	Navesti proizvode za zaštitu od sunca.	Opisati primjenu pojedinih proizvoda za zaštitu od sunca.	Na primjeru proizvoda analizirati prednosti i nedostatke primjene suncobrana i tende.	Preporučiti kupcu proizvod za zaštitu od sunca u skladu s njegovim potrebama o namjeni i dimenzijama.
----	--	--	--	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti proizvode za zaštitu od sunca.

5.	Povezati opremu i materijale za održavanje bazena.	Nabrojiti opremu za održavanje bazena. Izdvojiti sredstva za održavanje vode u bazenu. Opisati primjenu pojedinih sredstava za održavanje vode u bazenu. Izračunati gramazu potrebnog sredstva za održavanje vode, obzirom na volumen bazena i potrebe kupca.	Nabrojiti opremu za održavanje bazena.	Izdvojiti sredstva za održavanje vode u bazenu.	Opisati primjenu sredstava za održavanje vode u bazenu.	Izračunati gramazu potrebnog sredstva za održavanje vode u bazenu, obzirom na volumen bazena i potrebe kupca.
----	--	---	--	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti sredstva za održavanje bazena.

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: ŠKOLSKI I UREDSKI PRIBOR						
Skup ishoda učenja: ŠKOLSKI I UREDSKI PRIBOR						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati školski pribor od uredskog pribora.	Nabrojiti različite vrste školskog i uredskog pribora. Prepozнатi uporabu školskog i uredskog pribora. Analizirati pravilnu uporabu školskog i uredskog pribora.	Nabrojiti osnovne vrste školskog i uredskog pribora.	Prepozнатi osnovnu razliku uporabe školskog i uredskog pribora.	Samostalno protumačiti vrste i svojstva školskog i uredskog pribora.	Analizirati vrste, svojstva i pravilnu uporabu školskog i uredskog pribora.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati školski i uredski pribor.</p>						
2.	Protumačiti oznake na različitim vrstama olovaka.	Opisati standardne grafitne olovke. Razlikovati tvrdoču olovaka prema međunarodnim oznakama tvrdoće. Povezati značenje slovnih i brojčanih oznaka olovaka s njihovom primjenom. Razlikovati kopirne, pastelne i specijalne olovke. Povezati značenje oznaka s različitim vrstama olovaka i njihovom primjenom u svakodnevnoj uporabi.	Navesti vrste oznaka na različitim vrstama olovaka.	Razlikovati slovne i brojčane oznake na različitim vrstama olovaka.	Identificirati značenje slovnih i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka.	Povezati značenje slovnih i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka s njihovom primjenom u svakodnevnoj uporabi.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Objasniti međunarodne oznake tvrdoće olovaka.</p>						

3.	Klasificirati uredsku papirnu konfekciju.	Nabrojiti vrste tiskanica, omotnica i sredstva za organizaciju rada. Opisati format i oznake uredske papirne konfekcije. Razlikovati format, oznake i primjenu uredske papirne konfekcije jednog od velikih proizvođača. Voditi brigu o recikliranju otpada u sustavu gospodarenja i nadzora otpadaka.	Imenovati vrste uredske papirne konfekcije.	Razlikovati format, oznake i primjenu uredske papirne konfekcije.	Razlikovati format, oznake i primjenu uredske papirne konfekcije jednog od velikih proizvođača uredske papirne konfekcije na primjeru.	Samostalno identificirati vrste, asortiman i primjenu uredske papirne konfekcije jednog od velikih proizvođača uredske papirne konfekcije.
----	---	---	---	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Imenovati vrste uredske papirne konfekcije.

4.	Sortirati papir prema namjeni.	Navesti osnovne vrste papira prema namjeni. Opisati osnovne vrste papira prema po debljini, dimenziji i namjeni. Samostalno usporediti vrste papira i bitna svojstva s obzirom na uporabu sirovine za proizvodnju, izgled, gramaturu i format. Kreirati mapu s različitim vrstama papira prema namjeni.	Navesti podjelu papira prema osnovnoj namjeni.	Opisati vrste papira po debljini, dimenziji i namjeni.	Na primjerima vrsta papira usporediti namjenu i bitna svojstva papira.	Samostalno kreirati mapu s različitim vrstama papira prema namjeni.
----	--------------------------------	---	--	--	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati vrste papira po debljini, dimenziji i namjeni.

5.	Klasificirati knjige prema tematici.	Navesti popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji. Razlikovati vrste knjiga prema tematici u prodajnom asortimanu knjižara. Kategorizirati	Imenovati popis knjiga prema tematici knjižarske prodajne klasifikacije.	Opisati karakteristike skupine knjiga prema tematici.	Protumačiti karakteristike skupine knjiga prema tematici.	Kategorizirati knjige prema tematici na primjeru knjižare.
----	--------------------------------------	---	--	---	---	--

		knjige prema različitim temama.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda:	Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.					
Primjer vrednovanja:	Navesti popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji.					

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: KUĆANSKI APARATI						
Skup ishoda učenja: ELEKTROTEHNIČKA ROBA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti velike kućanske aparate (bijela tehnika).	Opisati vrstu i svojstva velikih kućanskih uređaja. Objasniti energetsku učinkovitost na primjeru kućanskih aparata. Razumjeti indeks energetske učinkovitosti. Analizirati svojstva i energetsku učinkovitost proizvoda.	Nabrojiti skupine velikih kućanskih aparata.	Opisati svojstva skupine velikih kućanskih aparata.	Razlikovati svojstva i energetsku učinkovitost skupine velikih kućanskih aparata.	Analizirati svojstva i energetsku učinkovitost velikih kućanskih aparata na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati svojstva skupine velikih kućanskih aparata.						
2.	Odabrati male kućanske aparate za pripremu hrane.	Objasniti svojstva i primjenu malih kućanskih aparata za pripremu hrane. Protumačiti prednosti i nedostatke određenog proizvoda prema zahtjevima kupaca. Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke određenog proizvoda.	Izdvojiti male kućanske aparate za pripremu hrane iz skupine malih uređaja.	Opisati namjenu i svojstva malih kućanskih aparata za pripremu hrane.	Protumačiti prednosti i nedostatke primjene malih kućanskih aparata za pripremu hrane.	Argumentirati prednosti i nedostatke malih kućanskih aparata za pripremu hrane na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati namjenu i svojstva malih kućanskih aparata za pripremu hrane.						
3.	Opisati male kućanske	Objasniti specifičnosti primjene malih kućanskih	Grupirati male kućanske aparate za	Objasniti svojstva malih kućanskih	Usporediti svojstva malih kućanskih	Kritički prosuditi uporabna svojstva dva

	aparate za spremanje i čišćenje.	aparata za spremanje i čišćenje. Obrazložiti sličnosti i razlike proizvoda iste namjene navodeći glavna obilježja malih kućanskih aparata. Kritički prosuditi uporabna svojstva malih kućanskih aparata za spremanje i čišćenje u skupini elektrotehničke robe.	spremanje i čišćenje iz skupine elektrotehničke robe.	aparata za spremanje i čišćenje.	aparata za spremanje i čišćenje iste namjene na primjeru.	moderna mala kućanska aparata za spremanje i čišćenje po vlastitom odabiru.
--	----------------------------------	---	---	----------------------------------	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Grupirati male kućanske aparate za spremanje i čišćenje.

4.	Nabrojiti male kućanske aparate za osobnu njegu.	Identificirati iz skupine malih uređaja vrste malih kućanskih aparata za osobnu njegu. Objasniti uporabna svojstva proizvoda. Samostalno izdvojiti detaljne informacije uporabnih svojstava proizvoda. Argumentirati prednosti i nedostatke navedenih malih uređaja.	Identificirati male kućanske aparate za osobnu njegu iz skupine malih uređaja.	Razlikovati uporabna svojstva i karakteristike malih kućanskih aparata za osobnu njegu.	Samostalno izdvojiti detaljne informacije uporabnih svojstava malih kućanskih aparata za osobnu njegu.	Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke malih kućanskih aparata za osobnu njegu prema uporabnim svojstvima proizvoda.
----	--	--	--	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati uporabna svojstva malih kućanskih aparata za osobnu njegu.

5.	Klasificirati uređaje za grijanje i hlađenje u kućanstvu.	Opisati svaku pojedinu skupinu uređaja za grijanje i hlađenje u kućanstvu. Razlikovati specifičnosti obilježja uređaja za grijanje i hlađenje unutar iste robne pod skupine. Samostalno prezentirati glavna obilježja i specifičnosti uređaja	Nabrojiti skupine uređaje za grijanje i hlađenje u kućanstvu.	Opisati glavne karakteristike uređaja za grijanje i hlađenje.	Razlikovati specifičnosti obilježja uređaja za grijanje i hlađenje unutar iste robne pod skupine.	Prezentirati konkretni uređaj za grijanje i hlađenje u kućanstvu navodeći njegova glavna obilježja i specifičnosti.
----	---	---	---	---	---	---

		unutar robne skupine elektrotehničke robe.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti svojstva uređaja za grijanje i hlađenje u kućanstvu.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: ELEKTRONIKA						
Skup ishoda učenja: ELEKTRONIČKA ROBA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Povezati televizore i prateću opremu.	Nabrojiti vrste televizora prema tehnologiji prijenosa slike i zvuka te prema mediju. Objasniti namjenu digitalnog prijamnika. Analizirati vrstu i svojstva televizora i prateće opreme.	Identificirati televizore obzirom na vrste televizora te prateću opremu.	Opisati svojstva televizora i prateće opreme.	Samostalno objasniti svojstva televizora i prateće opreme.	Analizirati vrstu i svojstva televizora i prateće opreme na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati svojstva televizora i prateće opreme.</p>						
2.	Prezentirati audio, video uređaje i foto opremu.	Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme. Opisati osnovnu namjenu i dodatne mogućnosti audio, video uređaja i foto opreme. Objasniti primjenu reproduktora. Razlikovati dodatne mogućnosti audio, video uređaja i foto opreme.	Nabrojiti osnovne audio, video uređaje i foto opremu.	Opisati osnovnu namjenu audio, video i foto opreme.	Objasniti osnovnu namjenu i dodatne mogućnosti audio, video i foto opreme.	Sastaviti prijedlog bitnih podataka za odabir audio, video uređaja i foto opreme na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme.</p>						
3.	Kategorizirati igrače konzole i prateću opremu.	Objasniti vrste igračih konzola prema vrstama igre, <i>Xbox</i> , <i>Playstation</i> , <i>Wii&Wii U</i> , <i>PSP&Vita</i> , <i>3DS&DS</i> . Razlikovati	Grupirati igrače konzole prema vrsti igre.	Razlikovati karakteristike igrače konzole i prateće opreme prema vrsti igre.	Izdvojiti prednosti i nedostatke igračih konzola s obzirom na vrstu igre.	Prezentirati tri vrste igračih konzola i potrebne prateće opreme prema

		prateću opremu te prednosti i nedostatke igračih konzola. Samostalno prezentirati vrste igračih konzola i prateću opremu.				njihovim karakteristikama.
--	--	---	--	--	--	----------------------------

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Istaknuti razlike između igračih konzola.

4.	Grupirati pametne telefone i prateću opremu.	Navesti skupine pametnih telefona obzirom na proizvođače i operativni sustav. Identificirati vrste pametnih telefona obzirom na veličinu zaslona, radnu memoriju, bateriju i kameru. Protumačiti vrstu i svojstva pametnih telefona i prateće opreme obzirom na cijenu pametnih telefona i dodatnu opremu.	Nabrojiti osnovne proizvođače i operativni sustav pametnih telefona te dodatnu opremu.	Razlikovati osnovne karakteristike pametnih telefona i prateće dodatne opreme.	Samostalno izdvojiti detaljne informacije o vrstama pametnih telefona i prateće dodatne opreme.	Samostalno analizirati vrstu i svojstva pametnih telefona te prateće dodatne opreme obzirom na cijenu pametnih telefona.
----	--	--	--	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti skupine pametnih telefona obzirom na proizvođače i operativni sustav.

5.	Kombinirati računala i prateću opremu.	Nabrojiti glavne dijelove računala. Objasniti što je programska podrška. Razlikovati karakteristike prijenosnih, stolnih računala i radne stanice (<i>workstation</i>). Istimati karakteristike vrsta računala prema vrsti proizvođača i cijeni računala i prateće opreme.	Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme.	Objasniti osnovne karakteristike dijelova računala i prateće opreme.	Razlikovati karakteristike iste vrste dijela računala i prateće opreme različitih proizvođača.	Sastaviti prijedlog različite konfiguracije računala s obzirom na zahtjeve kupaca i kupovnoj moći.
----	--	---	---	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme.

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: AUTOMOBILI I AUTODIJELOVI						
Skup ishoda učenja: AUTOMOBILI I AUTODIJELOVI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati sastavne dijelove automobila.	Nabrojiti osnovne dijelove automobila. Objasniti razliku između dijelova automobila. Analizirati dijelove automobila.	Navesti osnovne dijelove automobila.	Opisati osnovne dijelove automobila.	Objasniti funkciju osnovnih dijelova automobila.	Analizirati osnovne dijelove automobila na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne dijelove automobila.						
2.	Razlikovati motore s unutarnjim izgaranjem.	Objasniti vrste automobila s unutarnjim izgaranjem. Objasniti primjenu i sastav benzinskih i dizel motora. Protumačiti rad <i>Otto-motora, Diesel-motora i Wankel-motora</i> . Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke benzinskih i dizel motora.	Nabrojiti vrste i glavne dijelove motora.	Opisati glavne dijelove motora.	Protumačiti rad benzinskih i dizel motora.	Argumentirati prednosti i nedostatke motora s unutarnjim izgaranjem.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Navesti razlike benzinskih i dizel motora.						
3.	Protumačiti oznake na auto gumi.	Opisati oznake na bočnoj strani vanjske gume prema dimenziji i vrsti pneumatika. Razlikovati značenje brojeva i slova na auto gumi. Samostalno prezentirati oznake na auto	Identificirati oznake na auto gumi.	Opisati oznake na bočnoj strani vanjske gume.	Protumačiti brojeve i slova na bočnoj strani vanjske gume.	Prezentirati vrste auto guma prema odnosu visine i širine profila guma.

		gumi prema odnosu visine i širine profila.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Objasniti oznake na auto gumi.						
4.	Izdvojiti obveznu opremu automobila i najpotrebniji auto alat.	Nabrojiti propisanu obveznu opremu automobila. Dati primjer najvažnijeg i najpotrebnijeg auto alata. Razlikovati specifičnosti auto alata u specijaliziranim autoservisima.	Nabrojiti obveznu opremu automobila.	Dati primjer najpotrebnijeg auto alata.	Razlikovati skupine alata za nužni popravak određene vrste automobila.	Preporučiti osnovnu opremu automobila i najpotrebniji auto alat s obzirom na to o kojoj se vrsti automobila radi.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti najvažniji auto alat.						
5.	Razlikovati auto kozmetiku prema namjeni.	Navesti vrste auto kozmetike prema namjeni. Preporučiti vrstu uporabe na konkretnim primjerima i vrstama automobila s obzirom na karakteristike auto kozmetike.	Navesti osnovne vrste auto kozmetike.	Objasniti osnovnu namjenu auto kozmetike.	Protumačiti karakteristike auto kozmetike prema namjeni.	Preporučiti vrstu auto kozmetike za korištenje kod osobnog automobila s obzirom na karakteristike.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati osnovne karakteristike auto kozmetike prema namjeni.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: ŽELJEZARIJA						
Skup ishoda učenja: METALNA ROBA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Identificirati vrste metala.	Razlikovati vrste i svojstva pojedinog metala. Protumačiti primjenu metala u praksi. Samostalno argumentirati povezanost vrste metala sa njihovim svojstvima.	Nabrojiti vrste metala.	Opisati svojstva pojedinog metala.	Objasniti svojstva pojedinog metala na primjeru u praksi.	Povezati vrste i svojstva metala s primjenom u određenoj gospodarskoj grani.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati primjenu pojedinog metala.						
2.	Klasificirati postupke obradbe metala.	Opisati postupke obradbe metala. Objasniti razliku između postupaka obradbe metala po skupinama.	Identificirati postupke obradbe metala.	Objasniti postupke obradbe metala unutar pojedine pod-skupine.	Razlikovati pojedine postupke obradbe metala unutar pojedine pod-skupine.	Povezati pojedini postupak obradbe metala s alatom potrebnim za izradbu.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Objasniti postupke obradbe metala.						
3.	Protumačiti načine površinske zaštite metala.	Objasniti uzroke nastajanja korozije na metalnim površinama. Razlikovati načine zaštite metala od korozije. Preporučiti način zaštite metala od korozije na primjeru.	Imenovati koroziju ili hrđanje.	Opisati načine zaštite metala od korozije.	Predložiti najefikasniji način zaštite metala od korozije prema namjeni proizvoda.	Preporučiti način zaštite metala od korozije na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						

Primjer vrednovanja: Imenovati koroziju ili hrđanje.						
4.	Klasificirati metalnu robu.	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine metalne robe. Obrazložiti sličnosti/razlike dva proizvoda iste namjene navodeći glavna obilježja tijekom prezentacije istog.	Grupirati metalnu robu.	Objasniti namjenu pojedine skupine metalne robe.	Usporediti dva proizvoda iste namjene na primjeru.	Prezentirati proizvod metalne robe navodeći njegova glavna obilježja prema zahtjevima kupca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Navesti osnovne vrste metalne robe.						
5.	Kategorizirati ostalu metalnu robu.	Opisati pojedinu skupinu metalne robe. Analizirati karakteristike i primjenu određenog proizvoda ostale metalne robe obzirom na namjenu.	Nabrojiti ostalu metalnu robu.	Opisati karakteristike pojedine skupine metalne robe.	Povezati karakteristike pojedine skupine metalne robe s primjenom.	Prikazati specifičnost primjene pojedinog proizvoda metalne robe obzirom na namjenu.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati pojedinu skupinu metalne robe.						

5. CIKLUS

1. Općeobrazovni dio

U 5. ciklusu ili drugom i trećem razredu, općeobrazovni dio provodi se u okviru 20% sati od ukupnoga godišnjeg broja sati nastave, odnosno 280 sati nastave godišnje u drugom razredu i 256 sati nastave godišnje u trećem razredu.

U drugom i trećem razredu provode se sljedeći općeobrazovni nastavni predmeti:

NASTAVNI PREDMET	SATI	SATI	SATI	SATI
	TJEDNO	GODIŠNJE	TJEDNO	GODIŠNJE
	2. razred		3. razred	
Hrvatski jezik	3	105	3	96
Strani jezik	2	70	2	64
Matematika	1	35	1	32
Vjerouauk/Etika	1	35	1	32
Tjelesna i zdravstvena kultura	1	35	1	32
UKUPNO	8	280	8	256

Sadržaj predmetnih kurikuluma općeobrazovnog dijela strukovnog kurikuluma objavljen je na mrežnim stranicama Ministarstva znanosti i obrazovanja te ih nastavnici općeobrazovnih nastavnih predmeta preuzimaju putem sljedećeg linka: <https://mzo.gov.hr/istaknute-teme/odgoji-i-obrazovanje/nacionalni-kurikulum/predmetni-kurikulumi/539>.

Sadržaji općeobrazovnih predmeta trebaju biti u funkciji struke te polazniku omogućiti aktivnu komunikaciju na materinskom i stranom jeziku kako bi se prodajni proces odvijao na odgovarajućoj poslovnoj razini. U tu svrhu nastavnici općeobrazovnih i strukovnih predmeta trebaju zajedno planirati izvedbu nastavnih sadržaja te polazniku omogućiti stjecanje generičkih kompetencija koje će biti usklađene sa standardima poslovanja suvremenog prodavača na tržištu.

2. Strukovni dio

Strukovni dio strukovnog kurikuluma usmjeren je na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač, a sastoji se od strukovnih modula, izbornih modula te učenja temeljenog na radu. U 5. ciklusu ili drugom i trećem razredu strukovni dio kurikuluma provodi se u okviru 79% od ukupnog godišnjeg broja sati nastave u drugom razredu ili 1055 sati godišnje, odnosno 79% od ukupnog broja sati nastave ili 944 sati nastave godišnje u trećem razredu.

Sadržaji strukovnoga dijela u korelaciji su s učenjem temeljenim na radu pa je potrebno uskladiti njihovo izvođenje.

2.1. Strukovni moduli

Strukovni moduli prepostavljaju usklađenu organizaciju procesa učenja i poučavanja usmjerenu na stjecanje stručnih kompetencija i okruženja za učenje koje odražava stvarnost radnog mjesto/prodavaonice.

Proces učenja i poučavanja organizira se u obliku modula uz primjenu suvremenih metoda učenja i poučavanja (projektna nastava) te učenja simulacijom radnih procesa iz svijeta rada.

U 5. ciklusu strukovni moduli se provode u okviru 210 sati nastave godišnje ili 20% sati u odnosu na ukupan broj sati strukovnog dijela kurikuluma u drugom razredu i 160 sati nastave godišnje ili 17% sati u odnosu na ukupan broj sati strukovnog dijela kurikuluma u trećem razredu.

U 2. i 3. razredu 5. ciklusa u modulu **Robne skupine** ostvaruje se skup ishoda učenja **Robne skupine-roba široke potrošnje**.

U 2. razredu 5. ciklusa u modulu **Radni procesi** ostvaruje se skup ishoda učenja **Prodaja robe u prodavaonici**, dok se **u 3. razredu** u istom modulu ostvaruje skup ishoda učenja **Obračun prodane robe**.

U 2. razredu 5. ciklusa u modulu **Prodavaonica** ostvaruju se skupovi ishoda učenja **Mjerne jedinice u trgovini, Kalkulacija maloprodajne cijene i Informatička podrška prodaji**, dok se **u 3. razredu** u istom modulu ostvaruje skup ishoda učenja **Postotni račun u trgovini**.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 4.

STRUKOVNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
ROBNE SKUPINE	Neprehrambena roba	Robne skupine-roba široke potrošnje
RADNI PROCESI	Prodajno poslovanje	Prodaja robe u prodavaonici Obračun prodane robe
PRODAVAONICA	Matematika u prodaji Informatika u prodaji	Mjerne jedinice u trgovini Kalkulacija maloprodajne cijene Postotni račun u trgovini Informatička podrška prodaji

Tablica 4: Strukovni moduli u 5. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Robne skupine** polazniku omogućuje stjecanje znanja u području robnih skupina s kojima će svakodnevno biti u dodiru u prodavaonici, primjenu higijenskih navika rukovanja robom i održavanje prodajnog i skladišnog prostora. Cilj modula **Robne skupine** je stjecanje znanja, vještina te samostalnosti i odgovornosti u području svih robnih skupina u prodavaonici. Modul **Robne skupine** izvodi se u okviru nastavnog predmeta **Neprehrambena roba** u 5. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Neprehrambena roba** je stjecanje znanja o pojedinoj robnoj skupini na temelju koje će polaznik samostalno zainteresirati kupca za proizvode koje prodaje davanjem informacija o assortimanu, karakteristikama i mogućnostima korištenja pojedinog proizvoda.

Modul **Radni procesi** polazniku omogućuje usvajanje znanja o ciljevima, politici, planiranju i organizaciji nabave i prodaje robe, ali i znanja o popratnoj dokumentaciji pri naručivanju, preuzimanju, skladištenju i praćenju zaliha robe, znanja o dokumentaciji vezanoj uz obračun i naplatu prodane robe, kao i o računalnim programima za oblikovanje i pisanje svih vrsta dokumentacije u prodavaonici. Cilj modula **Radni procesi** je razviti kompetencije za samostalno obavljanje procesa nabave i prodaje robe, praćenja zaliha te obračuna i naplate robe u prodavaonici. Modul **Radni procesi** izvodi se u okviru nastavnog predmeta **Prodajno poslovanje** u 5. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Prodajno poslovanje** je stjecanje kompetencija o provođenju postupka mjerjenja i obračunavanja prodane robe kao i tumačenja svih bezgotovinskih načina plaćanja prodane robe kupcu u prodavaonici.

Modul **Prodavaonica** polazniku omogućuje usvajanje znanja i primjeni istih u osnovnim koracima rada u prodavaonici, obračunu i naplati robe naplatnim uređajem i bez njega te stjecanje računskih i informatičkih kompetencija neophodnih za rad u trgovini na malo. Cilj modula **Prodavaonica** je stjecanje znanja, vještina te samostalnosti i odgovornosti u svim područjima rada u prodavaonici. Modul **Prodavaonica** izvodi se u okviru nastavnih predmeta **Matematika u prodaji i Informatika u prodaji** u 5. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Matematika u prodaji** je stjecanje znanja ključnim za izračunavanje mase, duljine i površine u metričkom sustavu mjera te preračunavanje mjera za obujam i mjere za obujam tekućine u metričkom sustavu mjera, preračunavanje mjernih jedinica u metričkom sustavu mjera pri prodaji trgovačke robe i preračunavanje mjere iz angloameričkog sustavu mjera u metrički sustav mjera i obrnuto.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Informatika u prodaji** je stjecanje kompetencija o rukovanju datotekama i mapama te softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte.

B. RAZRADA MODULA

Modul: ROBNE SKUPINE						
Nastavni predmet: NEPREHRAMBENA ROBA						
Skup ishoda učenja: ROBNE SKUPINE-ROBA ŠIROKE POTROŠNJE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Povezati sredstva za pranje i održavanje čistoće.	Opisati sredstva i pribor za održavanje čistoće s osvrtom na važnost čistoće na čovjekovo zdravlje. Protumačiti prednosti/nedostatke proizvoda za održavanje čistoće. Analizirati proizvod za održavanje čistoće.	Navesti skupine sredstava i pribora za održavanje čistoće.	Opisati pojedinu skupinu sredstava i pribora za održavanje čistoće.	Protumačiti prednosti/nedostatke proizvoda za pranje i čišćenje na primjeru.	Analizirati specifičnosti proizvoda za pranje i održavanje čistoće.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovачkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati pojedinu skupinu sredstava i pribora za održavanje čistoće.						
2.	Identificirati sredstva za osobnu higijenu odraslih i dječju kozmetiku.	Opisati osnovne karakteristike skupine robe za održavanje osobne higijene. Analizirati obilježja proizvoda za održavanje osobne higijene koji se nalaze unutar i/ili izvan različitih robnih podskupina	Izdvojiti skupine sredstava za održavanje osobne higijene.	Opisati skupine sredstava za održavanje osobne higijene.	Usporediti dva proizvoda za osobnu higijenu iz iste/različite robne podskupine.	Samostalno analizirati obilježja proizvoda za održavanje osobne higijene na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovачkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						

Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine sredstava za održavanje osobne higijene.					
3.	Kategorizirati sredstva za njegu lica, tijela i kose.	<p>Opisati svaku pojedinu skupinu sredstava koje se unutar pojedine robne podskupine.</p> <p>Razlikovati specifičnosti srodnih proizvoda unutar iste robne skupine i preporučiti proizvod za njegu kože s obzirom na dob kupca.</p>	Nabrojiti skupine sredstava za njegu lica, tijela i kose.	Opisati pojedinu skupinu sredstava za njegu lica, tijela i kose.	Razlikovati specifičnosti proizvoda unutar iste robne skupine na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.					
Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine sredstava za njegu lica, tijela i kose.					
4.	Izdvojiti posuđe i pribor za namirnice.	<p>Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine posuđa i pribora za namirnice prema vrsti materijala od kojeg je izrađeno.</p> <p>Prezentirati proizvod za induksijsko kuhanje.</p>	Grupirati kuhinjsko posuđe i pribor prema vrsti materijala izrade.	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine posuđa.	Usporediti prednosti korištenja kuhinjskog posuđa prema vrsti materijala izrade.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.					
Primjer vrednovanja: Grupirati kuhinjsko posuđe i pribor prema vrsti materijala od kojega je izrađeno.					
5.	Razlikovati dječje igračke.	<p>Izdvojiti vrste dječjih igračaka u assortimanu prodavaonice.</p> <p>Povezati kriterije podjele dječjih igračaka s primjerom u prodavaonici i preporučiti ih kupcu.</p> <p>Kreirati slikovnu mapu dječjih igračaka prema dobu i namjeni.</p>	Izdvojiti vrste dječjih igračaka u assortimanu prodavaonice.	Klasificirati dječje igračke prema dobi i namjeni.	Preporučiti poučne igračke prema željama kupaca.
Kreirati slikovnu mapu dječjih igračaka prema dobu i namjeni.					

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti vrste dječjih igračaka u assortimanu prodavaonice.

		Razlikovati svojstva prirodnog i sintetičkog kaučuka. Objasniti pojedinu skupinu gumene robe. Protumačiti prednosti/nedostatke primjene pojedinih proizvoda iz assortimana gumene robe. Samostalno argumentirati pravilno rukovanje i skladištenje gumene robe.	Izdvojiti karakteristike prirodnog i sintetičkog kaučuka.	Opisati obilježja pojedine skupine gumene robe.	Protumačiti prednosti/nedostatke primjene određenog proizvoda iz assortimana gumene robe.	Analizirati specifičnosti rukovanja i skladištenja gumene robe.
6.	Identificirati gumenu robu.					

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti karakteristike prirodnog i sintetičkog kaučuka.

		Objasniti obilježja pojedinih vrsta plastičnih masa i mogućnosti njihove uporabe. Analizirati specifičnosti ambalaže od plastičnih masa. Samoprocijeniti razloge uporabe ambalaže od plastičnih masa i utjecaj na čovjekov okoliš.	Izdvojiti vrste plastičnih materijala prema redoslijedu otkrića.	Razlikovati pojedine vrste plastičnih masa i njihovu primjenu.	Protumačiti prednosti i nedostatke ambalaže od plastičnih masa.	Samostalno kreirati mapu s uzorcima plastičnih masa.
7.	Kategorizirati plastične mase.					

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti vrste plastičnih materijala prema redoslijedu otkrića.

8.	Istaknuti specifičnosti energetskih izvora.	Razlikovati obnovljive i neobnovljive izvore energije. Protumačiti prednosti i nedostatke pojedinih izvora energije. Istražiti utjecaj primjene i racionalnu uporabu pojedinih izvora energije na čovječanstvo i ekologiju.	Imenovati pojam i obilježja energije.	Objasniti vrste izvora energije.	Istražiti prednosti i nedostatke pojedinih izvora energije.	Analizirati utjecaj pojedinih izvora energije na čovječanstvo i ekologiju.
----	---	---	---------------------------------------	----------------------------------	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Objasniti vrste izvora energije.

9.	Razlikovati staklenu robu od keramičke robe.	Opisati obilježja proizvodnje staklene i keramičke robe. Objasniti primjenu i tržišna obilježja staklene i keramičke robe. Obrazložiti sličnosti/razlike dva proizvoda iste namjene navodeći glavna obilježja tijekom prezentacije istog.	Grupirati staklenu i keramičku robu.	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine staklene i keramičke robe.	Usporediti dva proizvoda iz pojedine podskupine na primjeru.	Prezentirati proizvod iz assortimenta staklene i keramičke robe navodeći njegova glavna obilježja prema zahtjevima kupaca.
----	--	---	--------------------------------------	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Grupirati staklenu i keramičku robu.

10.	Grupirati građevni materijal.	Navesti skupine građevnog materijala prema podrijetlu i namjeni. Razlikovati namjenu i tržišna obilježja pojedine	Nabrojiti vrste građevnog materijala.	Objasniti namjenu i tržišna obilježja pojedine skupine građevnog materijala.	Usporediti prirodne i nove materijale u građevinarstvu.	Analizirati ekološku opravdanost primjene pojedinih vrsta građevnih materijala.
-----	-------------------------------	--	---------------------------------------	--	---	---

		skupine građevnog materijala. Samostalno argumentirati ekološku opravdanost primjene prirodnih i novih materijala u građevinarstvu.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovачkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Objasniti namjenu i tržišna obilježja pojedine skupine građevnog materijala.						

Modul: RADNI PROCESI						
Nastavni predmet: PRODAJNO POSLOVANJE						
Skup ishoda učenja: PRODAJA ROBE U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Demonstrirati postupke mjerena i obračunavanja robe kupcu.	Nabrojiti postupke mjerena robe na primjerima različitih vrsta robe primjenjujući sredstva za mjerene robe. Provesti mjerena i obračunavanje cijene robe prema zadanim parametrima poslovne situacije. Analizirati odnos bruta, neta i tare prilikom mjerena i obračunavanja cijene.	Nabrojiti postupke mjerena robe na primjerima različitih vrsta robe primjenjujući sredstva za mjerene robe.	Izmjeriti i obračunati robu kupcu, uz pomoć nastavnika, prema zadanim parametrima poslovne situacije.	Samostalno izmjeriti i obračunati robu kupcu, prema zadanim parametrima poslovne situacije.	Analizirati odnos bruta, neta i tare prilikom mjerena i obračunavanja robe kupcu.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Izmjeriti i obračunati robu kupcu prema zadanim parametrima poslovne situacije.						
2.	Isplanirati komisioniranje robe za dvoje kupaca – proizvodnih potrošača.	Ukazati na ulogu procesa komisioniranja u maloprodaji. Objasniti vrste komisioniranja, povezati EAN crtični kod s automatskim načinom komisioniranja i samostalno sastaviti	Identificirati vrste komisioniranja.	Razlikovati kružno od radijalnog komisioniranja.	Povezati EAN crtični kod s automatskim načinom komisioniranja.	Samostalno sastaviti plan komisioniranja za dvoje kupaca-proizvodnih potrošača prema zadanim

		plan komisioniranja prema zadanim parametrima poslovne situacije.				parametrima poslovne situacije.
--	--	---	--	--	--	---------------------------------

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati kružno od radijalnog komisioniranja.

3.	Protumačiti obilježja prodaje robe po posebnim uvjetima.	Navesti posebne vrste prodaje. Razlikovati akcije od sezonskog sniženja. Istražiti pravila organiziranja rasprodaje. Demonstrirati izlaganje robe s nedostatcima poštujući pravila fizičkog i prostornog izdvajanja od ostale robe.	Navesti posebne vrste prodaje.	Razlikovati akcije od sezonskog sniženja.	Istražiti pravila organiziranja rasprodaje.	Izložiti robu s nedostatcima poštujući pravila fizičkog i prostornog izdvajanja od ostale robe.
----	--	--	--------------------------------	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Ukažati na razliku između akcije i sezonskog sniženja.

4.	Povezati medijsko oglašavanje s prodajom u prodavaonici.	Klasificirati oglašavanje putem medija i opisati promotivne aktivnosti usmjerenе na robu u prodavaonici. Razlikovati promotivni letak od kataloga i analizirati utjecaj nagradnih igara na rast prodaje.	Klasificirati vrste medijskog oglašavanja.	Opisati promotivne aktivnosti usmjerenе na robu u prodavaonici.	Razlikovati promotivni letak od kataloga.	Analizirati utjecaj nagradnih igara na rast prodaje.
----	--	---	--	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Klasificirati vrste medijskog oglašavanja.

5.	Klasificirati unutarnja (<i>indoor</i>) promocijska sredstava oglašavanja.	Nabrojiti unutarnja (<i>indoor</i>) promocijska sredstva oglašavanja. Istaknuti prednosti promocijskih sredstava oglašavanja koji se koriste na policama (<i>wobller, shelf divider</i>). Komentirati utjecaj primjene led osvjetljenja u kombinaciji s promocijskim sredstvima na rast prodaje. Obrazložiti povezanost medijskog oglašavanja s promocijskim sredstvima oglašavanja u prodavaonici.	Nabrojiti unutarnja (<i>indoor</i>) promocijska sredstva oglašavanja.	Istaknuti prednosti promocijskih sredstava oglašavanja koji se koriste na policama (<i>wobller, shelf divider</i>).	Komentirati utjecaj primjene led osvjetljenja u kombinaciji s promocijskim sredstvima na rast prodaje.	Obrazložiti povezanost medijskog oglašavanja s promocijskim sredstvima oglašavanja u prodavaonici.
----	--	---	---	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti unutarnja (*indoor*) promocijska sredstva oglašavanja.

6.	Sprječavanje krađe u prodavaonici	Identificirati sredstva zaštite proizvoda od krađe u prodavaonici. Razlikovati krađu robe prema vrsti počinitelja. Opisati vrste EAS uređaja (Electronic Article Surveillance) prema robi za koju se koriste. Sastaviti zapisnik o krađi u prodavaonici.	Identificirati sredstva zaštite proizvoda od krađe u prodavaonici	Razlikovati krađu robe prema vrsti počinitelja	Opisati vrste EAS uređaja (Electronic Article Surveillance) prema robi za koju se koriste	Sastaviti zapisnik o krađi u prodavaonici
----	-----------------------------------	--	---	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Identificirati sredstva zaštite proizvoda od krađe u prodavaonici.

Modul: RADNI PROCESI						
Nastavni predmet: PRODAJNO POSLOVANJE						
Skup ishoda učenja: OBRAČUN PRODANE ROBE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Obračunati prodanu robu na računu iz knjige računa.	Izdvojiti razlog uvođenja fiskalizacije. Opisati moguće razloge obračunavanja prodane robe na računu iz knjige računa. Izračunati svotu računa za prodana četiri artikla na računu iz knjige računa.	Izdvojiti razlog uvođenja fiskalizacije.	Opisati moguće razloge obračunavanja prodane robe na računu iz knjige računa.	Izračunati svotu računa za prodana četiri artikla na računu iz knjige računa, u okviru zadanog vremena uz pomoć nastavnika.	Samostalno izračunati svotu računa za prodana četiri artikla na računu iz knjige računa poštujući načelo urednosti, u okviru zadanog vremena.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati moguće razloge obračunavanja prodane robe na računu iz knjige računa.</p>						
2.	Protumačiti bezgotovinske načine plaćanja robe u prodavaonici.	Navesti načine bezgotovinskog plaćanja u prodavaonici. Opisati vrste kreditnih kartica i razlikovati kreditne od debitnih kartica. Analizirati nedostatke korištenja bezgotovinskih sredstava plaćanja.	Navesti načine bezgotovinskog plaćanja u prodavaonici.	Opisati vrste kreditnih kartica.	Razlikovati kreditne od debitnih kartica.	Analizirati nedostatke korištenja bezgotovinskih sredstava plaćanja.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija pomoću odgovarajućeg programa EFT POS uređaja koji mora osigurati ustanova za strukovno obrazovanje.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati vrste kreditnih kartica.</p>						

3.	Izvesti obračun blagajne na kraju radnog dana.	Identificirati dokumentaciju potrebnu za obračun blagajne i navesti elemente blagajničkog izvještaja. Obrazložiti stavke sa zaključnog ispisa s POS uređaja (tzv. Z trake) POS uređaja. Sastaviti obračun blagajne na kraju radnog dana prema zadanim parametrima poslovne situacije.	Identificirati dokumentaciju potrebnu za obračun blagajne.	Navesti elemente blagajničkog izvještaja.	Obrazložiti stavke sa zaključnog ispisa s POS uređaja (tzv. Z trake).	Sastaviti obračun blagajne na kraju radnog dana prema zadanim parametrima poslovne situacije.
----	--	---	--	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija pomoću odgovarajućeg programa EFT POS uređaja koji mora osigurati ustanova za strukovno obrazovanje.

Primjer vrednovanja: Identificirati dokumentaciju potrebnu za obračun blagajne.

4.	Komentirati situacije u kojima je potrebno kupcu sastaviti ponudu-predračun.	Nabrojiti elemente ponude-predračuna koji ju čine pravovaljanom. Navesti dokumente koji se po plaćenom predračunu moraju ispostaviti i objasniti situacije u kojima se vrši avansno plaćanje. Sastaviti ponudu-predračun prema zadanim parametrima poslovne situacije.	Nabrojiti elemente ponude-predračuna koji ju čine pravovaljanom.	Identificirati dokumente koji se po plaćenom predračunu moraju ispostaviti.	Sastaviti ponudu-predračun prema zadanim parametrima poslovne situacije uz pomoć nastavnika.	Samostalno sastaviti ponudu-predračun prema zadanim parametrima poslovne situacije.
----	--	--	--	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti elemente ponude-predračuna koji ju čine pravovaljanom.

5.	Oblikovati prodajnu	Sastaviti zapisnik o utvrđenom manjku u	Napisati odgovor na reklamaciju kupca.	Sastaviti zapisnik o maloj incidentnoj	Oblikovati R1 uz pomoć nastavnika.	Samostalno sastaviti zapisnik o
----	---------------------	---	--	--	------------------------------------	---------------------------------

	dokumentaciju računalom.	blagajni na kraju smjene s pomoću računala. Procijeniti utjecaj informacijske tehnologije na učinkovitost u području izrade i oblikovanja prodajne dokumentacije.		situaciji u prodavaonici.		utvrđenom manjku u blagajni na kraju smjene.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Sastaviti zapisnik o maloj incidentnoj situaciji u prodavaonici.						

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: MATEMATIKA U PRODAJI						
Skup ishoda učenja: MJERNE JEDINICE U TRGOVINI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Računati masu u metričkom sustavu mjera.	Računati masu unutar metričkog sustava mjera uz preračunavanje mjernih jedinica.	Izraziti temeljnu jedinicu za mjerjenje mase u ostalim jedinicama za mjerjenje mase.	Preračunavati mjerne jedinice za masu (t, kg, dag, g) pri prodaji trgovčike robe koja se mjeri jedinicama za masu.	Rješavati jednostavne zadatke pri prodaji trgovčike robe koja se mjeri jedinicama za masu.	Rješavati složene zadatke pri prodaji trgovčike robe koja se mjeri jedinicama za masu.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovčkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.</p> <p>Primjer vrednovanja:</p> <p>Jednostavni zadatak: Za punjenje jedne paprike mesom potrebno je 50 grama mesa. Kupac želi napuniti 40 paprika. Koliko ćete mu kilograma mesa samljeti? (2 kg)</p> <p>Složeni zadatak: Za punjenje jedne paprike mesom potrebno je 50 grama mesa. Kupac želi napuniti 40 paprika. Koliko ćete mu kilograma mesa samljeti za punjenje ako želi 1/4 svinjskog mesa, a ostatak junećeg mesa? (2 kg mesa, od čega $\frac{1}{2}$ kg svinjskoga, a 1,5 kg junećeg mesa)</p>						
2.	Računati duljinu i površinu u metričkom sustavu mjera	Računati duljinu i površinu unutar metričkog sustava mjera uz preračunavanje mjernih jedinica.	Izraziti temeljnu jedinicu za mjerjenje duljine (i površine) u ostalim jedinicama za mjerjenje duljine (i površine)	Preračunavati mjerne jedinice za duljinu (mm, cm, dm, m) i površinu (mm^2 , cm^2 , dm^2 , m^2) pri prodaji trgovčike robe	Rješavati jednostavne zadatke pri prodaji trgovčike robe koja se mjeri jedinicama za duljinu i površinu	Rješavati složene zadatke pri prodaji trgovčike robe koja se mjeri jedinicama za duljinu i površinu
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovčkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.</p> <p>Primjer vrednovanja:</p> <p>Jednostavni zadatak: Kupac želi popločiti pravokutnu površinu duljine 2,4 metra i širine 3,6 metara. Sviđaju mu se pločice kvadratnog oblika dimenzija 30×30 cm. Koliko komada pločica mora kupiti da bi popločio navedenu površinu (bez rezervnih pločica)? (96 komada)</p>						

Složeni zadatak: Kupac želi popločiti pravokutnu površinu duljine 2,4 metra i širine 3,6 metara. Sviđaju mu se pločice kvadratnog oblika dimenzija 30 x 30 cm. Pločice su pakirane u kartone, u svakom je kartonu 12 komada. Koliko kartona pločica mora kupiti da bi popločio navedenu površinu (bez rezervnih pločica)? Koliko će ga koštati pločice ako 1 m² pločica košta 60,00 kn? (8 kartona, 518,40 kn)

3.	Preračunavati mjerne jedinicu za obujam i mjerne jedinicu za obujam tekućine u metričkom sustavu mjera.	Preračunavati obujam unutar metričkog sustava mjera uz preračunavanje mernih jedinica.	Izraziti temeljnu jedinicu za mjerjenje obujma (i obujma tekućine) u ostalim mernicama za mjerjenje obujma (i obujma tekućine).	Preračunavati mjerne jedinice za obujam (cm ³ , dm ³ , m ³) i obujam tekućine (ml, cl, dl, l) pri prodaji trgovачke robe.	Rješavati jednostavne zadatke pri prodaji trgovачke robe koja se mjeri mernicama za obujam.	Rješavati složene zadatke pri prodaji trgovачke robe koja se mjeri mernicama za obujam.
----	---	--	---	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovачkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja:

Jednostavni zadatak: Kupac je kupio skupno pakiranje gaziranog pića od 6 boca, a u svakoj se nalazi litra i pol pića. Koliko čaša od 2,5 dl može napuniti do vrha tom količinom tekućine? (36 čaša)

Složeni zadatak: Kupac ima spremnik za naftu za centralno grijanje i želi ga napuniti. Spremnik je zapreminje 2,5 m³. Koliko litara nafte treba naručiti tako da napuni $\frac{3}{4}$ spremnika? (1875 l)

4.	Preračunavati mjerne jedinice u metričkom sustavu mjera pri prodaji trgovачke robe.	Izračunati tražene vrijednosti na temelju zadataka iz trgovачke prakse.	Riješiti jednostavne zadatke preračunavanja mernih jedinica uz nadzor i pomoć nastavnika.	Samostalno riješiti jednostavne zadatke preračunavanja mernih jedinica uz nadzor i pomoć nastavnika.	Riješiti složene zadatke preračunavanja mernih jedinica uz nadzor i pomoć nastavnika.	Samostalno riješiti složene zadatke preračunavanja mernih jedinica.
----	---	---	---	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovачkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja:

Jednostavni zadatak: Na uputi za uporabu proizvoda navedeno je da je za pripremu jela potrebna 1/8 litre mlijeka. Na upit kupca odredite koliko je to decilitara? (1,25 dl)

Složeni zadatak: Kupac ima na raspolaganju 13,00 kn i za taj iznos želi kupiti mortadelu. Ako je cijena mortadele 65,00 kn po kilogramu, koliko dekagrama trebate narezati? (20 dag)

5.	Preračunavati mjerne jedinice za obujam tekućine u angloameričkom sustavu mjera u metrički sustav mera i obrnuto.	Računati masu, duljinu i obujam na temelju primjera iz trgovачkog assortimenta robe.	Izraziti u metričkom sustavu mera 1 lb, 1 oz, 1 nautical (ili statute) mile, 1 barrel.	Preračunavati mjerne jedinice za masu za opću upotrebu (avoirdupois) u metrički sustav mera i obrnuto (nautical mile, statute mile, line, in, ft, yd).	Preračunavati mjerne jedinice za duljinu u metrički sustav mera i obrnuto (nautical mile, statute mile, line, in, ft, yd).	Preračunavati mjerne jedinice za obujam tekućine u metrički sustav mera i obrnuto (barrel, gal, qt., pt, gill).
----	---	--	--	--	--	---

				cwt, qr., l , oz, dr, at, cental).		
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.						
Primjer vrednovanja: Na pakiranju čajnog peciva navedeno je da masa iznosi 16 oz. Na upit kupca odgovorite što je oz i koliko je to dekagrama? (unce – angloamerička mjera za masu; kutija čajnog peciva ima cca 45 dag)						

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: MATEMATIKA U PRODAJI						
Skup ishoda učenja: KALKULACIJA MALOPRODAJNE CIJENE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati elemente kalkulacije.	Poredati elemente kalkulacije prema pravilima struke.	Nabrojiti elemente kalkulacije maloprodajne cijene u trgovini.	Nacrtati shemu kalkulacije maloprodajne cijene u trgovini.	Objasniti elemente kalkulacije maloprodajne cijene u trgovini.	Raspraviti o utjecaju dobiti i konkurenkcije na maloprodajnu cijenu.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nacrtati shemu kalkulacije od faktурne do maloprodajne cijene uključujući rabat, OTN, maržu i PDV.</p>						
2.	Izračunati maržu.	Odrediti postotak i preračunatu stopu marže na primjerima iz realnog okruženja.	Odrediti postotak marže s pomoću formule na zadanim primjerima.	Izvesti preračunatu stopu marže s pomoću formule na zadanim primjerima.	Izračunati postotak marže ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda.	Izračunati iznos marže ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.</p> <p>Primjer vrednovanja: Odrediti postotak marže ako je nabavna cijena 12,00 kn, a prodajna cijena 15,00 kn. (25 %)</p>						
3.	Izračunati PDV.	Odrediti postotak i preračunatu stopu PDV-a na primjerima iz realnog okruženja.	Odrediti iznos PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom.	Izvesti preračunatu stopu PDV-a s pomoću formule na zadanim primjerima.	Izračunati postotak PDV-a ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda.	Izračunati iznos PDV-a ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.</p> <p>Primjer vrednovanja: Odrediti iznos MPC-a koji se odnosi na PDV (25 %) ako MPC iznosi 15,00 kn. (3,00 kn)</p>						
4.	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda.	Objediniti troškove nabave i podijeliti ih s jedinicom proizvoda.	Podijeliti ovisne troškove nabave na jedinicu nabavljenje robe izravnom metodom.	Podijeliti ovisne troškove nabave na jedinicu nabavljenje robe postotnom metodom.	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda na temelju jednostavne kalkulacije.	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda na temelju složene kalkulacije.

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja: Prodavaonica je nabavila 2 t jabuka po cijeni od 6,00 kn/kg. Prijevoz je koštao 500,00 kn, utovar 200,00 kn, a istovar 100,00 kn. Odrediti ovisne troškove nabave za 1 kg jabuka. (0,40 kn/kg)

5.	Izračunati prodajnu cijenu proizvoda.	Objediniti troškove i zaradu na robi za prodaju i podijeliti ih s jedinicom proizvoda.	Iz nabavne cijene jednog artikla izračunati maloprodajnu cijenu artikla.	Iz nabavne vrijednosti pošiljke istog artikla izračunati maloprodajnu cijenu jednog artikla.	Izračunati maloprodajnu cijenu artikla ako je zadana fakturna cijena.	Izračunati fakturnu cijenu artikla ako je zadana maloprodajna cijena.
----	---------------------------------------	--	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja: Nabavna cijena televizora je 1200,00 kn. Trgovac je na cijenu dodao 20 % marže i 25 % PDV-a. Izračunati koliko će iznositi MPC televizora. (1800,00 kn)

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: MATEMATIKA U PRODAJI						
Skup ishoda učenja: POSTOTNI RAČUN U TRGOVINI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti veličine u zadatcima postotnog računa od sto.	Razlikovati osnovnu vrijednost, postotni iznos i postotak u zadatcima i realnom okruženju.	Napisati formule za izračun osnovne vrijednosti, postotnog iznosa i postotka.	Razlikovati osnovnu vrijednost, postotni iznos i postotak.	Dati primjer postotnog računa iz osobnog života (npr. rješenost ispita).	Povezati postotni račun s primjerima iz trgovačkog poslovanja (npr. akcijska prodaja, marža, kasa-skonto, kalo i sl.).
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Napisati formule za osnovnu vrijednost, postotni iznos i postotak u postotnom računu.						
2.	Izračunati veličine postotnim računom od sto u trgovačkom poslovanju.	U zadatcima osnovne razine (zadani parametri) i više razine (problemski parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	Uz nadzor nastavnika izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom zadatu postotnog računa.	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom zadatu postotnog računa.	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom problemskom zadatu postotnog računa iz područja trgovine.	Izračunati nepoznatu veličinu u složenom problemskom zadatu postotnog računa iz područja trgovine.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija. Primjer vrednovanja: Jednostavni zadatak: Koliko je 5 % od 1480? (74) Jednostavni problemski zadatak: Cijena robe snižena je za 22 %, a sniženje iznosi 49,50 kn. Kolika je bila cijena te robe? (225,00 kn) Složeni problemski zadatak: Ako jogurt sadrži 2,8 % mlječne masti, koliko se decilitara odnosi na ostale sastojke u čašici od 2 decilitra jogurta? (1,944 dl)						
3.	Izračunati veličine postotnim računom iznad	U zadatcima osnovne razine (zadani parametri) i više razine (problemski	Uz nadzor nastavnika izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom	Izračunati nepoznatu veličinu u složenom problemskom

	sto u trgovačkom poslovanju.	parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	zadatku postotnog računa iznad sto.	zadatku postotnog računa iznad sto.	problemском zadatku postotnog računa iznad sto iz područja trgovine.	zadatku postotnog računa iznad sto iz područja trgovine.
--	------------------------------	---	-------------------------------------	-------------------------------------	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja:

Jednostavni zadatak: Ako je $(S + P) = 600$, $p = 20\%$, koliko iznosi S , a koliko iznosi P ? (500,00 kn; 100,00 kn)

Jednostavni problemski zadatak: Dnevni utržak prodavaonice, u koji je uključen PDV od 25 %, iznosi 24000,00 kn. Koliki je iznos PDV-a? (480,00 kn)

Složeni problemski zadatak: Nakon poskupljenja od 10 % perilica košta 3300,00 kn. Koliko je koštala perilica prije poskupljenja? Za koliko je kuna perilica poskupjela? Koliko će perilica koštati ako joj se sada snizi cijena za 10 %? (3000,00 kn; 300,00 kn; 2970,00 kn)

4.	Izračunati veličine postotnim računom ispod sto u trgovačkom poslovanju.	U zadatcima osnovne razine (zadani parametri) i više razine (problemski parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	Uz nadzor nastavnika izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom zadatku postotnog računa ispod sto.	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom zadatku postotnog računa ispod sto.	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom problemskom zadatku postotnog računa ispod sto iz područja trgovine.	Izračunati nepoznatu veličinu u složenom problemskom zadatku postotnog računa ispod sto iz područja trgovine.
----	--	---	---	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja:

Jednostavni zadatak: Ako je $(S - P) = 1200$, $p = 40\%$, koliko iznosi S , a koliko iznosi P ? (2000,00 kn; 800,00 kn)

Jednostavni problemski zadatak: Prodavaonica je primila pošiljku od 3864 kg krušaka. Ako je u transportu kaliralo 8 % krušaka, koliko je kilograma krušaka prodavaonica izgubila u transportu? (336 kg)

Složeni problemski zadatak: Cijena kuhinjskog robota povišena je za 20 %, a zatim snižena za 20 % i sada iznosi 576,00 kn. Koliko iznosi početna cijena kuhinjskog robota? (600,00 kn)

5.	Izračunati veličine u promilnom računu od tisuću.	Razlikovati osnovnu vrijednosti, promilni iznos i promil u zadatcima i realnom okruženju.	Napisati formule za izračun osnovne vrijednosti, promilnog iznosa i promila.	Razlikovati osnovnu vrijednost, promilni iznos i promil.	Dati primjer promilnog računa iz osobnog života (npr. riješenost ispita).	Povezati promilni račun s primjerima iz trgovačkog poslovanja (npr. provizija, premija osiguranja).
----	---	---	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja: Banka je na uplaćeni iznos od 4200,00 kn zaračunala 21,00 kn provizije. Koliko je to promila? (5)

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: INFORMATIKA U PRODAJI						
Skup ishoda učenja: INFORMATIČKA PODRŠKA PRODAJI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Rukovati datotekama i mapama u prodavaonici.	Primijeniti pravila kreiranja mapa i datoteka (kreirati mape i datoteke na različite načine). Kopirati mape i datoteke na različite medije. Premještati mape i datoteke na različite načine. Sortirati mape i datoteke prema nazivu, datumu kreiranja, vrsti i veličini. Sažeti mape ili datoteke prema pravilima koristeći se različitim softverskim alatima za sažimanje.	Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i datotekama.	Sortirati mape i datoteke prema različitim kriterijima (naziv, veličina, vrsta, datum).	Upotrijebiti pravilo sažimanja mapa i datoteka.	Usporediti različite softverske alate za sažimanje datoteka.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika).						
Primjer vrednovanja: Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i datotekama.						
2.	Rukovati softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte.	Opisati pravila rukovanja elektroničkom poštom i razlikovati pružatelje usluga elektroničke pošte. Komunicirati elektroničkom poštom i poslati e-poruku s	Opisati pravila rukovanja elektroničkom poštom i razlikovati pružatelje usluga elektroničke pošte.	Razlikovati pružatelje usluga elektroničke pošte.	Komunicirati elektroničkom poštom.	Poslati e-poruku s privitkom određenog prioriteta važnosti.

		privitkom određenog prioriteta važnosti.			
--	--	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika).

Primjer vrednovanja: Poslati e-poruku s privitkom određenog prioriteta važnosti.

3.	Služiti se softverskim alatima za stvaranje i uređivanje dokumenta (Word, Excel, PowerPoint).	Služiti se osnovnim naredbama u programima za stvaranje i uređivanje dokumenata. Riješiti zadatke prema zadanom predlošku primjenjujući odgovarajuće naredbe pojedinih programa. Povezati mogućnosti programa za obradu teksta i proračunskih tablica (tekst, tablice, grafikoni...). Osmisliti zadatak i prezentirati ga u odgovarajućem programu za izradu prezentacija.	Upotrijebiti osnovne naredbe u odabranim softverskim alatima.	Primijeniti odgovarajuće naredbe u rješavanju zadataka prema zadanom predlošku.	Povezati mogućnosti programa za obradu teksta i proračunskih tablica.	Osmisliti zadatak kombinirajući različite alate pri izradi dokumenata.
----	---	--	---	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika).

Primjer vrednovanja: Upotrijebiti osnovne naredbe u odabranim softverskim alatima.

4.	Identificirati modele elektroničkog poslovanja.	Nabrojiti osnovne modele elektroničkog poslovanja. Prepoznati obilježja osnovnih modela elektroničkog poslovanja. Usporediti karakteristike pojedinih modela. Klasificirati modele elektroničkog poslovanja	Nabrojiti modele elektroničkog poslovanja.	Protumačiti modele elektroničkog poslovanja.	Klasificirati modele elektroničkog poslovanja.	Usporediti pojedine modele elektroničkog poslovanja.
----	---	---	--	--	--	--

		prema obilježjima.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika).						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti modele elektroničkog poslovanja.						
5.	Primijeniti pravila sigurnog ponašanja, uporabe i zaštite podataka na internetu.	Prepoznati pojam krađe identiteta. Promišljati o sigurnosti svojih osobnih podataka. Primijeniti različite metode zaštite osobnih podataka. Prepoznati sigurnosne propuste (ažuriranje računala, primjena antivirusnih programa, posjećivanje sigurnih web-stranica, skeniranje uređaja za prijenos podataka itd.).	Objasniti pravila zaštite podataka.	Identificirati uzroke sigurnosnih problema.	Primijeniti različite aktivnosti u cilju zaštite podataka uz pomoć nastavnika.	Samostalno primijeniti različite aktivnosti u cilju zaštite podataka.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija. Pri izvođenju vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika).						
Primjer vrednovanja: Objasniti pravila zaštite podataka.						

2.2. Učenje temeljeno na radu

Učenjem temeljenom na radu stječu se specifično znanje i vještine koji su polazniku potrebni za samostalan, siguran i odgovoran rad te rješavanje stvarnih problema radnog procesa u zanimanju prodavač. Zajedničkim planiranjem nastavnika ustanove za strukovno obrazovanje i mentora kod poslodavca te uz razmjenu pedagoške dokumentacije i evidencije postiže se usklađenost stjecanja ishoda učenja strukovnih modula i učenja temeljenog na radu.

Tijekom 5. ciklusa u drugom i trećem razredu učenje temeljeno na radu manjim se dijelom provodi u ustanovi za strukovno obrazovanje, a većim dijelom u realnom radnom procesu.

U okviru drugog razreda to iznosi 775 sati nastave godišnje ili 73% u odnosu na ukupan broj sati strukovnog dijela strukovnog kurikuluma, odnosno 175 sati nastave godišnje ili 23% u trgovačkom praktikumu, a 600 sati nastave godišnje ili 77% u prodavaonici kod poslodavca.

U okviru trećeg razreda to iznosi 720 sati nastave godišnje ili 76% u odnosu na ukupan broj sati strukovnog dijela strukovnog kurikuluma, odnosno 128 sati nastave godišnje ili 18% u trgovačkom praktikumu, a 592 sata nastave godišnje ili 82% u prodavaonici kod poslodavca.

U 2. razredu 5. ciklusa u modulu **Prodavaonica** ostvaruju se skupovi ishoda učenja **Priprema robe za prodaju, Maloprodajna cijena i Naplata prodane robe POS uređajem**.

U 2. razredu 5. ciklusa u modulu **Komunikacija** ostvaruju se skupovi ishoda učenja **Izravna prodajna komunikacija i Neizravna prodajna komunikacija**, dok se u **3. razredu** u istom modulu ostvaruju skupovi ishoda učenja **Prodajni razgovor na stranom jeziku i Internetska prodaja robe**.

U 2. i 3. razredu 5. ciklusa u modulu **Trgovačka praksa** ostvaruje se skup ishoda učenja Primjena poslovnih procesa u prodavaonici.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 5.

UČENJE TMELJENO NA RADU	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	Priprema prodaje	Priprema robe za prodaju Maloprodajna cijena
	Zaključivanje prodaje	Naplata prodane robe POS uređajem
KOMUNIKACIJA	Komunikacija u prodavaonici	Izravna prodajna komunikacija Neizravna prodajna komunikacija
	Prodaja na stranom jeziku	Prodajni razgovor na stranom jeziku
TRGOVAČKA PRAKSA	E-trgovina	Internetska prodaja robe
	Trgovačka praksa	Primjena poslovnih procesa u prodavaonici

Tablica 5: Učenje temeljeno na radu u 5. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Prodavaonica** polazniku omogućuje stjecanje znanja o osnovnim procesima rada i to kodiranje, šifriranje, grupiranje i izlaganje robe na temelju planograma, naplaćivanje robe naplatnim uređajem i bez njega. Cilj modula **Prodavaonica** je stjecanje znanja, vještina te samostalnosti i odgovornosti u svim područjima rada u prodavaonici. Modul **Prodavaonica** izvodi se u okviru nastavnih predmeta te **Priprema prodaje, Zaključivanje prodaje**, u 5. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Priprema prodaje** je stjecanje znanja o assortimanu prodavaonice, te vještina neophodnih za sortiranje i izlaganje robe prema planogramima, označavanje akcijskih proizvoda i proizvoda sa sniženom cijenom, razlikovanje PLU šifri od ostalih šifri, čitanje deklaracija, skeniranje i očitavanje kodova na proizvodima radi učinkovitijeg upravljanja zalihamu robe.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Zaključivanje prodaje** je stjecanje kompetencija za odgovorno i samostalno obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem, naplaćivanje prodane robe i isticanje dokumentacije za naplaćivanje robe naplatnim uređajem te korištenje POS blagajne,

Modul **Komunikacija** polazniku omogućuje stjecanje znanja o poslovnom bontonu vezanom uz prodajnu komunikaciju s kupcem, nadređenim osobama i svim ostalim dionicima kupoprodajnog procesa (dobavljači i javnost). Cilj modula **Komunikacija** je stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za učinkovito komuniciranje u prodavaonici, ali i za učinkovito komuniciranje u e-trgovini. Modul **Komunikacija** izvodi se u okviru nastavnih predmeta **Komunikacija u prodavaonici, Prodaja na stranom jeziku i E-trgovina** u 5. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Komunikacija u prodavaonici** je stjecanje znanja i vještina neophodnih za jačanje komunikacijskih vještina sa svim dionicima u kupoprodajnom procesu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Prodaja na stranom jeziku** je stjecanje znanja i vještina neophodnih za razvoj i jačanje komunikacijskih vještina s kupcem u prodavaonici na stranom jeziku.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **E-trgovina** je stjecanje vještina o neizravnoj komunikaciji s kupcem, kroz virtualnu prodavaonicu i uz pomoć ICT tehnologije.

Modul **Trgovačka praksa** polazniku omogućuje stjecanje znanja i vještina u području pravila zaštite na radu i situacija u kojima se ta pravila primjenjuju te stjecanje kompetencija za rad u prodavaonici i rukovanje opremom. Cilj modula **Trgovačka praksa** je stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač primjenom poslovnih procesa u prodavaonici i skladištu. Modul **Trgovačka praksa** izvodi se u okviru istoimenog nastavnog predmeta u 5. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Trgovačka praksa** je stjecanje znanja o poreznim propisima i ambalažnim naknadama i njihovom utjecaju na maloprodajnu cijenu, *Category Managementu*, različitim kriterijima sortiranja robe poštujući planogram, operativnom programu skladišta za evidentiranje ulaza i izlaze robe i upravljanja robnim zalihamu, uspostavljanju kontakta s kupcem i određivanju njegovih potreba, popustima i mjerama predostrožnosti koje vrijede za određenu vrstu gotovinskih i bezgotovinskih plaćanja te mjerenu robe za otpis robe.

B. RAZRADA MODULA

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: PRIPREMA PRODAJE						
Skup ishoda učenja: PRIPREMA ROBE ZA PRODAJU						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Grupirati robu prema sastavu, namjeni i načinu prodaje.	Klasificirati proizvode u prodavaonici u robne skupine u skladu s trgovačkim kriterijima razvrstavanja robe za prodaju.	Nabrojiti robne skupine koje se prodaju u assortimanu određene prodavaonice.	Obrazložiti četiri jedinice proizvoda prehrambene robne skupine.	Obrazložiti četiri jedinice proizvoda neprehrambene robne skupine.	Grupirati srodne proizvode prema kriterijima: sastav, namjena i način prodaje.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem grupiranja robe za prodaju po različitim kriterijima. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Izdvojiti pet robnih grupa iz kategorije prehrambena roba.</p>						
2.	Pripremiti robu za izlaganje u prodajnom prostoru (na policama, u vitrinama, na vješalicama...).	Obaviti poslove koji će pomoći da se roba što bolje smjesti i proda.	Sastaviti popis redoslijeda radnih operacija pri otvaranju kartonske kutije s robom.	Opisati četiri načela izlaganja robe u prodajnom prostoru.	Dati primjer pripreme svježe robe za izlaganje (voće i povrće, kruh, meso ili riba).	Dati četiri primjera funkcionalno povezanih artikala koji se mogu izlagati zajedno.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem pripreme robe za izlaganje u prodajnom prostoru na različitim vrstama namještaja . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati postupak odvajanja transportne ambalaže (kartona) od robe.</p>						
3.	Interpretirati označavanje	Na ispravan način upotrebljavati šifre i kodove u svrhu	Nabrojiti osnovne elemente svake deklaracije	Objasniti značaj brojeva na kodovima četiriju	Razlikovati šifru proizvoda (PLU) od koda na ambalaži	Obrazložiti povezanost kodova i čitača kodova s

	robe očitovanjem šifri i kodova.	učinkovitijeg poslovanja.	proizvoda.	proizvoda.	proizvoda.	evidencijom zaliha prodavaonice.
--	----------------------------------	---------------------------	------------	------------	------------	----------------------------------

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Očitati EAN šifru s proizvoda (po izboru).

4.	Izložiti robu u prodajnom prostoru na temelju planograma.	Čitati tekstualni i grafički dio planograma.	Navesti četiri opća pravila atraktivnog izlaganja robe.	Izložiti razlike između pojmova planogram i <i>merchandising</i> .	Razlikovati vodoravno, okomito i kombinirano izlaganje robe.	Složiti segment prodajne police na temelju planograma.
----	---	--	---	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem izlaganja robe na temelju planograma. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Protumačiti list planograma (tekstualni i grafički dio).

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: PRIPREMA PRODAJE						
Skup ishoda učenja: MALOPRODAJNA CIJENA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Identificirati vrste cijena.	Nabrojiti vrste cijena u prodavaonici te usporediti fakturnu, nabavnu, prodajnu i maloprodajnu cijenu. Izdvojiti sličnosti i razlike akcijske cijene i cijene na rasprodaji. Razlikovati redovne cijene od cijena proizvoda kojima istječe rok uporabe i cijena proizvoda s greškom.	Nabrojiti vrste cijena u prodavaonici.	Usporediti fakturnu, nabavnu, prodajnu i maloprodajnu cijenu.	Izdvojiti sličnosti i razlike akcijske cijene i cijene na rasprodaji.	Razlikovati redovne cijene od cijena proizvoda kojima istječe rok uporabe i cijena proizvoda s greškom.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Razlikovati redovnu i akcijsku cijenu proizvoda.</p>						
2.	Opisati elemente koji utječu na cijenu.	Nabrojiti elemente kalkulacije i identificirati ovisne troškove nabave. Komentirati rabat i maržu i PDV te utvrditi razliku između veleprodajne i maloprodajne cijene.	Nabrojiti elemente kalkulacije.	Identificirati ovisne troškove nabave.	Komentirati rabat i maržu i PDV.	Utvrđiti razliku između veleprodajne i maloprodajne cijene.

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Identificirati ovisne troškove nabave.

3.	Identificirati stopu PDV-a za različite robne skupine.	Protumačiti funkciju PDV-a u maloprodajnoj cijeni i identificirati stope PDV-a za prehrambene, neprehrambene i ostale proizvode u prodavaonici u kojoj se obavlja trgovačka praksa.	Protumačiti funkciju PDV-a u maloprodajnoj cijeni.	Identificirati stope PDV-a na primjeru prehrambene robe.	Identificirati stope PDV-a na primjeru neprehrambene robe.	Istražiti stope PDV-a u prodavaonici u kojoj se obavlja trgovačka praksa.
----	--	---	--	--	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Nacrtati shemu formiranja maloprodajne cijene.

4.	Objasniti utjecaj politike cijena na formiranje cijena.	Istaknuti uvjete potrebne za ispravno formiranje maloprodajne cijene.	Nabrojiti uvjete koje je potrebno ispuniti pri formiranju maloprodajne cijene.	Odrediti koji elementi određuju gornju i donju granicu maloprodajne cijene.	Komentirati razloge čestog uvođenja akcijskih cijena u maloprodajni asortiman.	Utvrđiti čimbenike koji utječu na formiranje cijene prihvatljive potrošaču, a prodavaonici donosi dobit.
----	---	---	--	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti uvjete koje je potrebno ispuniti pri formiranju maloprodajne cijene.

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni predmet: ZAKLJUČIVANJE PRODAJE						
Skup ishoda učenja: NAPLATA PRODANE ROBE POS UREĐAJEM						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Opisati dijelove blagajne – POS uređaja.	Nabrojiti osnovne dijelove POS blagajne i opisati njihove karakteristike. Odrediti značenje funkcija tipki i demonstrirati promjenu ading role (trake) na POS uređaju.	Nabrojiti osnovne dijelove POS uređaja.	Opisati karakteristike pojedinih dijelova POS uređaja.	Odrediti značenje funkcija tipki na POS uređaju.	Demonstrirati promjenu ading role (trake) na POS uređaju.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne dijelove POS uređaja.</p>						
2.	Obračunati prodanu robu naplatnim uređajem.	Demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila komunikacije u prodavaonici.	Demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem uz pomoć nastavnika.	Samostalno demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila verbalne komunikacije u prodavaonici.	Samostalno demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila verbalne komunikacije u prodavaonici.	Samostalno demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila verbalne i neverbalne komunikacije u prodavaonici.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem.</p>						

3.	Naplatiti prodanu robu naplatnim uređajem.	Nabrojiti i primijeniti opće upute za naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje. Primijeniti pravilo vraćanja ostatka novca od svote kupnje do iznosa koji je dao kupac.	Nabrojiti opće upute za naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje.	Primijeniti opće upute za naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje.	Primijeniti pravilo vraćanja ostatka novca – od svote kupnje do iznosa koji je kupac dao uz pomoć nastavnika.	Samostalno primijeniti pravilo vraćanja ostatka novca – od svete kupnje do iznosa koji je kupac dao.
----	--	--	--	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija pomoći odgovarajućeg programa POS uređaja. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Primijeniti opće upute za naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje.

4.	Istaknuti dokumentaciju za naplaćivanje robe naplatnim uređajem.	Odrediti značenje funkcija tipki na EFT POS uređaju i razlikovati račun isječak vrpce od slipa s EFT POS uređaja. Opisati i protumačiti elemente računa isječka vrpce i slipa s EFT POS uređaja. Analizirati razlike pri naplaćivanju robe s naplatnim uređajem i bez njega.	Odrediti značenje funkcija tipki na EFT POS uređaju.	Razlikovati račun isječak vrpce od slipa s EFT POS uređaja.	Opisati elemente računa isječka vrpce.	Protumačiti elemente slipa s EFT POS uređaja.
----	--	--	--	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija pomoći odgovarajućeg programa POS uređaja. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Odrediti značenje funkcija tipki na EFT POS uređaju.

Modul: KOMUNIKACIJA						
Nastavni predmet: KOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI						
Skup ishoda učenja: IZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Uspostaviti kontakt s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici.	Nabrojiti najčešće pogreške prodavača pri uspostavljanju kontakta s kupcem poznatih iz osobnih životnih situacija. Opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem. Prezentirati uspostavljanje kontakta s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici.	Nabrojiti najčešće pogreške prodavača pri uspostavljanju kontakta s kupcem na primjeru.	Opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem uz manju pomoć nastavnika.	Samostalno opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem.	Prezentirati uspostavljanje kontakta s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici prema zadanim parametrima poslovne situacije.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nabrojiti najčešće pogreške prodavača pri uspostavljanju kontakta s kupcem.</p>						
2.	Intervjuirati kupca kako bi se definirale njegove potrebe.	Razlikovati i primjerom potkrijepiti otvorena i zatvorena pitanja upućena kupcu. Interpretirati prednosti aktivnog slušanja. Prezentirati	Razlikovati otvorena i zatvorena pitanja upućena kupcu.	Dati primjer otvorenih pitanja u svrhu utvrđivanja potrebe kupca.	Interpretirati prednosti aktivnog slušanja.	Prezentirati intervjuiranje kupca u svrhu definiranja njegovih potreba prema zadanim parametrima poslovne situacije.

		intervjuiranje kupca u svrhu definiranja njegovih potreba.				
--	--	--	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Razlikovati otvorena i zatvorena pitanja upućena kupcu.

3.	Prezentirati kupcu assortiman robe u skladu s kupčevim potrebama i željama.	Predočiti kupcu emotivnu i logičnu korist proizvoda- u skladu sa zadanim parametrima poslovne situacije. Opisati različite tehnike argumentacije u prezentaciji ponude. Analizirati različite tehnike rješavanja prigovora. Demonstrirati ponudu robe kupcu povezujući prednosti proizvoda s kupčevim potrebama.	Predočiti kupcu emotivnu i logičnu korist proizvoda - u skladu sa zadanim parametrima poslovne situacije.	Opisati različite tehnike argumentacije u prezentaciji ponude.	Analizirati različite tehnike rješavanja prigovora.	Demonstrirati ponudu robe kupcu povezujući prednosti proizvoda s kupčevim potrebama na primjeru.
----	---	--	---	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Opisati različite tehnike argumentacije u prezentaciji ponude.

4.	Provesti dodatnu i dopunska ponudu robe.	Razlikovati dopunska i dodatnu ponudu robe kupcu. Opisati primjer dopunske ponude za pet zadanih proizvoda. Prezentirati dopunska i dodatnu ponudu robe.	Razlikovati dopunska i dodatnu ponudu robe kupcu.	Opisati primjer dopunske ponude za pet zadanih proizvoda uz pomoć nastavnika.	Samostalno opisati primjer dodatne ponude za pet zadanih proizvoda.	Prezentirati dopunska i dodatnu ponudu robe na primjeru.
----	--	---	---	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Razlikovati dopunska i dodatnu ponudu robe kupcu.

5.	Zaključiti prodajni razgovor.	Nabrojiti neverbalne znakove koji prodavaču ukazuju da kupac je ili nije spremna za kupnju i za plaćanje kupljene robe. Osmisliti zaključivanje prodajnog razgovora u slučaju kada kupac nije kupio proizvod te prezentirati zaključivanje prodajnog razgovora u slučaju kupnje proizvoda.	Nabrojiti neverbalne znakove koji prodavaču ukazuju da kupac nije spremna za kupnju robe.	Nabrojiti neverbalne znakove koji prodavaču ukazuju da je kupac spremna za plaćanje kupljene robe.	Osmisliti zaključivanje prodajnog razgovora u slučaju kada kupac nije kupio proizvod.	Prezentirati zaključivanje prodajnog razgovora u slučaju kupnje proizvoda.
----	-------------------------------	---	---	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti neverbalne znakove koji prodavaču ukazuju da kupac nije spremna za kupnju.

6.	Rješavati konflikte u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima na primjeren način.	Opisati moguće uzroke nastanka konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima i razlikovati metode za njihovo rješavanje. Predložiti vlastite savjete za uspješnu komunikaciju i	Opisati moguće uzroke nastanka konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima.	Razlikovati metode rješavanja konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima.	Predložiti vlastite savjete za uspješnu komunikaciju i rješavanje konflikata u svom radnom okruženju.	Demonstrirati rješavanje konflikta na primjeru.
----	---	---	---	--	---	---

		rješavanje konflikata u svom radnom okruženju. Demonstrirati rješavanje konflikta.				
--	--	---	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Opisati moguće uzroke nastanka konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima.

7.	Primijeniti načela timskog rada u poslovanju.	Objasniti pojam tima i navesti obilježja timskog rada. Opisati moguće uloge u timu i samostalno prezentirati sinergijski učinak timskog rada na primjeru.	Objasniti pojam tima.	Navesti obilježja timskog rada.	Opisati moguće uloge u timu.	Samostalno prezentirati sinergijski učinak timskog rada na primjeru.
----	---	--	-----------------------	---------------------------------	------------------------------	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Navesti prednosti i nedostatke rada u timu.

8.	Poduprijeti pozitivno radno ozračje osobnim doprinosom.	Identificirati načine motiviranja u radnom ozračju. Opisati načine motiviranja u prodavaonici u kojoj se obavlja trgovačka praksa. Protumačiti utjecaj pozitivnog radnog ozračja u prodavaonici na poslovne rezultate.	Identificirati načine motiviranja u radnom ozračju.	Opisati načine motiviranja u prodavaonici u kojoj se obavlja trgovačka praksa.	Protumačiti utjecaj pozitivnog radnog ozračja u prodavaonici na poslovne rezultate.	Argumentirati situacije pozitivnog i negativnog radnog ozračja na primjeru.
----	---	--	---	--	---	---

		Argumentirati situacije pozitivnog i negativnog radnog ozračja na primjeru.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda:	Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem svih faza prodajnog razgovora s kupcem . Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.					
Primjer vrednovanja:	Identificirati načine motiviranja u radnom ozračju.					

Modul: KOMUNIKACIJA						
Nastavni predmet: KOMUNIKACIJA U PRODAVAONICI						
Skup ishoda učenja: NEIZRAVNA PRODAJNA KOMUNIKACIJA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Provesti kratki prodajni razgovor s kupcem telefonom.	Navesti faze prodajnog razgovora i opisati pripremu prodavača za prodajni razgovor telefonom. Komentirati različite oblike predstavljanja proizvoda tijekom prodajnog razgovora s kupcem telefonom i osmisli način odgovaranja na prigovor.	Navesti faze prodajnog razgovora telefonom.	Opisati pripremu prodavača za prodajni razgovor telefonom.	Komentirati različite oblike predstavljanja proizvoda tijekom prodajnog razgovora s kupcem telefonom.	Osmisliti način odgovaranja na prigovor kupca telefonom na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i električnom porukom. Pri izvođenju vježbi u trgovackom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.						
Primjer vrednovanja: Navesti faze prodajnog razgovora s kupcem telefonom.						
2.	Sastaviti kratku ponudu kupcu električkom porukom.	Nabrojiti elemente ponude i sastaviti ponudu kupcu električkom porukom. Razlikovati formalistički pristup od kreativnog pri sastavljanju ponude električkom porukom i	Nabrojiti elemente ponude	Sastaviti ponudu kupcu električkom porukom.	Razlikovati formalistički pristup od kreativnog pri sastavljanju ponude električkom porukom.	Kreirati dopunska ponudu kupcu električkom porukom na primjeru.

		kreirati dopunska ponudu kupcu električkom porukom na primjeru.				
--	--	---	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i električkom porukom. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Sastaviti ponudu kupcu za proizvod i/ili uslugu po izboru.

3.	Odgovoriti na kupčeve potrebe električkom porukom.	Sastaviti električku poruku kupcu o dostavi robe, osiguranju i održavanju robe te s prijedlogom različitih uvjeta i načina plaćanja električkom porukom.	Sastaviti električku poruku kupcu o dostavi robe.	Sastaviti električku poruku kupcu o dodatnoj usluzi.	Sastaviti električku poruku kupcu o održavanju robe.	Sastaviti električku poruku kupcu s prijedlogom različitih uvjeta i načina plaćanja.
----	--	--	---	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i električkom porukom. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Sastaviti električku poruku kupcu o dostavi robe.

4.	Provesti neizravan postupak primanja i rješavanja reklamacije.	Nabrojiti elemente poslovnog dopisa u kojem se na neizravan način rješava kupčeva reklamacija i sastaviti električku poruku za rješavanje kupčeve reklamacije. Skicirati hodogram razgovora pri telefonskom primanju i rješavanju reklamacije. Kreirati odgovarajući način rješavanja	Nabrojiti elemente poslovnog dopisa u kojem se na neizravan način rješava kupčeva reklamacija.	Sastaviti električku poruku za rješavanje kupčeve reklamacije.	Skicirati hodogram razgovora pri telefonskom primanju i rješavanju reklamacije.	Kreirati odgovarajući način rješavanja reklamacije električkom porukom i telefonom na primjeru.
----	--	---	--	--	---	---

		reklamacije elektroničkom porukom i telefonom.				
--	--	--	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i elektroničkom porukom. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Sastaviti dopis u svrhu rješavanja reklamacije kupca.

5.	Identificirati specifičnosti odnosa s javnošću.	Opisati ulogu odnosa s javnošću unutar i izvan gospodarskog subjekta i nabrojiti funkcije odnosa s javnošću. Razlikovati odnose s medijskom javnošću od odnosa s finansijskom javnošću. Analizirati odnose s javnošću na konkretnom primjeru.	Opisati ulogu odnosa s javnošću unutar i izvan gospodarskog subjekta.	Nabrojiti funkcije odnosa s javnošću.	Razlikovati odnose s medijskom javnošću od odnosa s finansijskom javnošću.	Analizirati odnose s javnošću na primjeru.
----	---	---	---	---------------------------------------	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u standardnoj učionici simuliranjem stvarnih radnih situacija.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne funkcije odnosa s javnošću.

Modul: KOMUNIKACIJA						
Nastavni predmet: PRODAJA NA STRANOM JEZIKU						
Skup ishoda učenja: PRODAJNI RAZGOVOR NA STRANOM JEZIKU						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Uspostaviti kontakt s kupcem na stranom jeziku.	Pozdraviti kupca pri ulasku u prodavaonicu. Postaviti pitanja kupcu. Aktivno slušati kupca.	Uputiti pozdrav kupcu.	Postaviti uvodno pitanje kupcu u skladu s procedurom prodavaonice.	Identificirati potrebe kupca.	Postaviti otvoreno pitanje kupcu.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Uputiti pozdrav kupcu.</p>						
2.	Uputiti kupca na traženi odjel do traženog proizvoda.	Uputiti kupca na traženi odjel ili do traženog proizvoda.	Nabrojiti odjele prodavaonice.	Upitati kupca koji odjel ili proizvod traži.	Dati jednostavne upute kupcu do traženog odjela ili proizvoda.	Detaljno opisati put do traženog odjela ili proizvoda.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nabrojiti odjele prodavaonice.</p>						
3.	Prezentirati proizvod na stranom jeziku.	Navesti vrste i proizvođače traženog proizvoda. Izdvojiti podatke o proizvodu.	Nabrojiti vrste i proizvođače traženog proizvoda.	Navesti podatke o količini, kvaliteti i cijeni traženog proizvoda.	Opisati po čemu je ponuđeni proizvod poseban u usporedbi s ostalima.	Istaknuti prednosti ponuđenog proizvoda za kupca.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Polaznici obavezno sve</p>						

aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste i proizvođače traženog proizvoda.

4.	Riješiti prigovor kupca tijekom prodajnog razgovora.	Tijekom prodajnog razgovora smiriti kupca te identificirati uzroke njegovog prigovora. Argumentirano odgovoriti i ponuditi rješenje u skladu s procedurom prodavaonice.	Smiriti kupca afirmativnim pristupom.	Identificirati uzroke prigovora kupca.	Argumentirano odgovoriti na prigovor.	Ponuditi rješenje u skladu s procedurom prodavaonice.
----	--	--	---------------------------------------	--	---------------------------------------	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Smiriti kupca afirmativnim pristupom.

5.	Zaključiti prodaju na stranom jeziku.	Preporučiti kupcu dodatnu uslugu s blagajne. Samostalno naplatiti robu kupcu.	Predložiti kupcu dodatnu i dopunska ponudu.	Utvrđiti željeni način plaćanja robe s kupcem.	Izreći točan iznos kupovine.	Zaključiti prodaju poštujući pravila poslovnog bontona.
----	---------------------------------------	---	---	--	------------------------------	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Predložiti kupcu dodatnu i dopunska ponudu.

Modul: KOMUNIKACIJA						
Nastani predmet: E-TRGOVINA						
Skup ishoda učenja: INTERNETSKA PRODAJA ROBE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Koristiti softverske alate za obradu narudžbi i ponuda.	Pomoći različitim softverskim alata evidentirati narudžbe i ponude. Izraditi ponudu i poslati je elektroničkom porukom. Elektroničkom poštom poslati ponudu kupcu. Povezati ponudu s narudžbom kupca kako bi se ista mogla realizirati prema zahtjevu kupca.	Evidentirati narudžbe i ponude u odgovarajućem programu.	Izraditi ponudu i poslati je elektroničkom porukom.	Povezati ponudu s narudžbom odgovarajućeg kupca koristeći odgovarajući program.	Realizirati narudžbe kupaca koristeći odgovarajući softver.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici uporabom digitalnih alata u svrhu simuliranja vođenja E-trgovine tijekom obrade i slanja narudžbi i ponuda elektroničkom porukom te povezujući više narudžbi istog kupca u jednu isporuku. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.</p> <p>Primjer vrednovanja: Izraditi ponudu i poslati je elektroničkom porukom.</p>						
2.	Kategorizirati uplate kupca.	Navesti i opisati načine plaćanja u E-trgovini. Identificirati dinamiku plaćanja te evidentirati različite kategorije uplata kupaca.	Navesti načine plaćanja u E-trgovini.	Opisati načine plaćanja u E-trgovini.	Identificirati dinamiku plaćanja kupaca.	Evidentirati različite kategorije uplata kupaca.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici uporabom digitalnih alata u svrhu simuliranja uplate kupaca i praćenja njihove dinamiku plaćanja u</p>						

internetskoj trgovini. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Navesti načine plaćanja u E-trgovini.

3.	Organizirati isporuku robe kupcu prema pravilima E-trgovine.	Pripremiti plan isporuke robe kupcu prema pravilima E-trgovine. Grupirati isporuke prema različitim kriterijima. Povezati narudžbe jednog kupca ukoliko je isti kupac poslao više narudžbi radi uštede troškova isporuke. Analizirati status pošiljke i dinamiku isporuke.	Pripremiti plan isporuke robe kupcu.	Grupirati isporuke prema različitim kriterijima: mjestu isporuke, vrsti robe i sl.	Povezati više narudžbi istog kupca u jednu isporuku.	Utvrđiti status pošiljke kontaktiranjem kupca.
----	--	--	--------------------------------------	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici uporabom digitalnih alata u svrhu pripreme plana isporuke za naručenu robu u internetskoj trgovini. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Pripremiti plan isporuke robe kupcu prema pravilima E-trgovine.

4.	Održavati internetsku prodajnu stranicu.	Odabrati među informacijama najzanimljivije sadržaje kupcima. Prepoznati informacije koje treba ažurirati na internetskoj stranici prodavača. Prilagoditi sadržaje stranice s potrebama kupaca na temelju istraživanja. Kombinirati različite sadržaje s obzirom na vrstu podataka (tekst,	Odabrati sadržaje koji bi trebali biti na internetskoj prodajnoj stranici.	Prepoznati informacije koje treba ažurirati na internetskoj prodajnoj stranici.	Prilagoditi sadržaj internetske prodajne stranice potrebama kupaca.	Kombinirati različite sadržaje (tekst, slika, video) na internetskoj prodajnoj stranici prema potrebama kupaca.
----	--	--	--	---	---	---

		slika, video) na internetskoj stranici.				
--	--	---	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici uporabom digitalnih alata kombinirajući različite multimedijalne sadržaje u internetskoj trgovini. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine najmanje s 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Odabrati sadržaje koji bi trebali biti na internetskoj prodajnoj stranici.

5.	Provjeriti zadovoljstvo kupaca nakon obavljene kupnje.	Odabrati alat za provjeru zadovoljstva kupaca. Osmisliti anketu kojom će se provjeriti zadovoljstvo kupaca Provesti anketu među kupcima i analizirati rezultate ispitivanja zadovoljstva kupaca.	Odabrati alat za provjeru zadovoljstva kupaca.	Osmisliti anketu kojom će se provjeriti zadovoljstvo kupaca.	Provesti anketu o zadovoljstvu kupaca nakon kupnje.	Analizirati rezultate ispitivanja zadovoljstva kupaca.
----	--	--	--	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u informatičkoj učionici uporabom digitalnih alata simulirati provođenje ankete i provjeravati zadovoljstvo kupaca nakon obavljene kupnje. Pri izvođenju vježbi u trgovačkom praktikumu razredni se odjel dijeli u odgojno-obrazovne skupine od najmanje 10, a najviše 14 polaznika.

Primjer vrednovanja: Odabrati alat za provjeru zadovoljstva kupaca.

Modul: TRGOVAČKA PRAKSA						
Nastavni predmet: TRGOVAČKA PRAKSA						
Skup ishoda učenja: PRIMJENA POSLOVNIH PROCESA U PRODAVAONICI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izložiti robu za prodaju uzimajući u obzir alate upravljanja kategorijama (<i>Category Management</i>).	Izdvojiti međusobno povezane i zamjenjive grupe proizvoda te ih grupirati po kategorijama. Provesti koncepte za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe ovisno o vrsti prodavaonice, metodi prodaje, assortimanu i ciljnim skupinama potrošača.	Izdvojiti grupe proizvoda koje potrošač smatra međusobno povezanim ili zamjenjivima u podmirivanju svojih potreba u prodavaonici.	Grupirati proizvode po kategorijama unutar assortimana prodavaonice.	Provesti aktivnosti za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe, ovisno o vrsti prodavaonice i metodama prodaje.	Provesti aktivnosti za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe, ovisno o assortimanu i ciljnim skupinama potrošača.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.						
Primjer vrednovanja: Izdvojiti grupe proizvoda koje potrošač smatra međusobno povezanim ili zamjenjivima u podmirivanju svojih potreba u prodavaonici.						
2.	Izračunati maloprodajnu cijenu robe s obzirom na porezne propise i ambalažne naknade.	Izračunati troškove nabave robe te kalkulirati maloprodajnu cijenu u računalnom programu prodavaonice.	Izračunati troškove nabave robe na primjeru.	Kalkulirati maloprodajnu cijenu prema zadanim elementima.	Kalkulirati maloprodajnu cijenu proizvoda po izboru u računalnom programu prodavaonice uz pomoć mentora	Samostalno kalkulirati maloprodajnu cijenu proizvoda po izboru u računalnom programu prodavaonice.

					kod poslodavca.	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.						
Primjer vrednovanja: Kalkulirati maloprodajnu cijenu prema zadanim elementima.						
3.	Provesti prodajni razgovor uvažavajući potrebe kupca.	Ophoditi se ljubazno prema kupcima koristeći pritom verbalnu i neverbalnu komunikaciju. Prezentirati proizvod kupcu i povezati ga s dopunskom prodajom u cilju poticanja na daljnju kupnju te osmisli primjereni reagiranje na prigovore kupca.	Odrediti potrebe kupca poslije uspostavljenog kontakta.	Prezentirati proizvod kupcu.	Osmisliti primjereni reagiranje na prigovore.	Povezati predmet kupnje s dopunskom ponudom i dodatnom prodajom.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.						
Primjer vrednovanja: Ophoditi se ljubazno prema kupcima koristeći pritom verbalnu i neverbalnu komunikaciju u cilju reagiranja prema kupcima u skladu s prodajnom situacijom.						
4.	Očuvati kvalitetu robe u skladištu.	Skladištiti robu na prikidan način s obzirom na vrstu robe te očuvati robu u skladu s mjerama dezinfekcije, dezinsekcije i deratizacije. Rotirati robu u skladištu prema roku valjanosti te je složiti prema vrsti i količini na police i palete.	Skladištiti robu na prikidan način s obzirom na vrstu robe.	Očuvati robu u skladu s mjerama dezinfekcije, dezinsekcije i deratizacije.	Rotirati robu u skladištu prema roku valjanosti.	Složiti robu prema vrsti i količini na police i palete.

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Skladištitи robu na prikladan način s obzirom na vrstu robe.

5.	Provesti evidenciju robe u skladištu u skladu s evidencijom ulaza i izlaza.	Izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe te evidentirati ulaz i izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihamama u operativnom programu skladišta.	Izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe, posebice ako je uzrok provala, kvarenje robe, nestanak ili krađa radi poduzimanja mjera za izbjegavanje inventurnih razlika.	Evidentirati ulaz robe u sustav upravljanja robnim zalihamama u operativnom programu skladišta uz pomoć mentora kod poslodavca.	Evidentirati izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihamama u operativnom programu skladišta uz pomoć mentora kod poslodavca.	Samostalno evidentirati ulaz i izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihamama u operativnom programu skladišta.
----	---	---	--	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe, posebice ako je uzrok provala, kvarenje robe, nestanak ili krađa radi poduzimanja mjera za izbjegavanje inventurnih razlika.

6.	Demonstrirati korištenje POS-blagajne prilikom obračuna i naplate robe.	Izvesti prodajni razgovor s kupcima na blagajni, izvršiti gotovinska i kartična plaćanja, provesti obračun blagajne te organizirati transport novca na temelju obračuna blagajne i novac za vraćanje ostatka sljedeći radni dan.	Zaključiti prodajni razgovor s kupcem na blagajni u skladu sa situacijom.	Izvršiti gotovinska plaćanja, uzimajući u obzir popuste te mjere predostrožnosti koje vrijede za određenu vrstu plaćanja.	Izvršiti kartična plaćanja, uzimajući u obzir popuste te mjere predostrožnosti koje vrijede za određenu vrstu plaćanja.	Provesti obračun blagajne.
----	---	--	---	---	---	----------------------------

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Izvesti prodajni razgovor s kupcima na blagajni u skladu sa situacijom.

7.	Raspoređiti robu u prodavaonici na	Razvrstati primljenu robu u prodavaonici	Sortirati robu po vrstama, rokovima	Sortirati robu prema namjeni,	Složiti robu u rashladni uređaj	Složiti robu na policu prema
----	------------------------------------	--	-------------------------------------	-------------------------------	---------------------------------	------------------------------

	police ili u rashladne uređaje poštujući planogram.	prema različitim kriterijima te je složiti na police i u rashladne uređaje prema planogramu.	valjanosti količini i kvaliteti.	povezanosti u uporabi i prema posebnim svojstvima.	prema planogramu.	planogramu.
--	---	--	----------------------------------	--	-------------------	-------------

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Sortirati skupinu proizvoda (po izboru) u rashladnu vitrinu prodavaonice.

8.	Provesti otpis robe u prodavaonici.	Izdvojiti i izmjeriti robu za otpis te je pakirati i evidentirati poslovnoj dokumentaciji.	Izdvojiti robu za otpis.	Izmjeriti (vaganjem, brojanjem, mjerljem) robu za otpis.	Pakirati robu za otpis na propisani način.	Evidentirati otpis robe u poslovnoj dokumentaciji.
----	-------------------------------------	--	--------------------------	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti robu za otpis.

9.	Provesti povrat robe dobavljaču.	Izdvojiti i izmjeriti robu za povrat dobavljaču te je pakirati i evidentirati poslovnoj dokumentaciji.	Izdvojiti robu za povrat dobavljaču.	Izmjeriti (vaganjem, brojanjem, mjerljem) robu za povrat dobavljaču.	Pakirati robu za povrat dobavljaču.	Evidentirati povrat robe dobavljaču u poslovnoj dokumentaciji.
----	----------------------------------	--	--------------------------------------	--	-------------------------------------	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Izmjeriti (vaganjem, brojanjem, mjerljem) povrat robe dobavljaču.

10.	Provesti popis robe.	Pripremiti i sortirati robu u prodavaonici za popis robe. Izvršiti popis robe uz popunjavanje popisne liste.	Pripremiti robu u prodavaonici za popis robe.	Sortirati robu za popis u skladištu.	Izvršiti popis robe.	Popuniti popisnu listu.
-----	----------------------	--	---	--------------------------------------	----------------------	-------------------------

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih vještina izvođenjem vježbi u prodavaonici kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Polaznici obavezno sve aktivnosti opisuju u mapu praktične nastave i vježbi.

Primjer vrednovanja: Pripremiti robu u prodavaonici za inventuru.

2.3. Izborni modul

Izborni modul **Profesionalni razvoj prodavača** obuhvaća ishode učenja koji dodatno osiguravaju stjecanje strukovnih kompetencija kroz primjenu novih tehnologija i odgovora na zahtjeve lokalnog svijeta rada.

Opseg i sadržaj izbornog dijela određeni su strukovnim kurikulumom za stjecanje kvalifikacije i kurikulumom ustanove za strukovno obrazovanje.

U okviru Izbornog modula polaznik može birati ponuđene izborne predmete da bi upoznao svoje sklonosti prema određenoj robnoj skupini.

U 5. ciklusu Izborni modul predstavlja 70 sati nastave godišnje ili 5% ukupnog strukovnog dijela u drugom razredu i 64 sata nastave godišnje ili 5% ukupnog strukovnog dijela u trećem razredu.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 6.

PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA	IZBORNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
		Kućni namještaj	Kućni namještaj
		Tekstil	Tekstil
		Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija
		Uradi sam	Kućna radionica
		Vrtlarenje	Uređenje vrta i okućnice
		Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor
		Kućanski aparati	Elektrotehnička roba
		Elektronika	Elektronička roba
		Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi
	Željezarija		Metalna roba

Tablica 6: Izborni modul 5. ciklusa

A. OPIS MODULA

Izborni modul **Profesionalni razvoj prodavača** polazniku omogućuje stjecanje znanja o pojedinim robnim skupinama, kakvoći i uporabnoj vrijednosti proizvoda te čimbenicima koji sudjeluju u oblikovanju i čuvanju robe od primarne proizvodnje do krajnjih potrošača. Cilj izbornog modula je stjecanje znanja i razvoj vještina za kvalitetni prodajni razgovor s kupcem o osobinama proizvoda, načinu njegove uporabe, rukovanja i održavanja. Izborni modul izvodi se u okviru nastavnih predmeta **Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija Uradi sam, Vrtlarenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi te Željezarija** u 5. ciklusu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Kućni namještaj** je stjecanje znanja o klasificiranju elemenata sobnog namještaja, kategoriziranju namještaja za dnevni boravak, grupiranju blagovaonskog namještaja te izdvajaju kuhinjskog i kupaonskog namještaja.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Tekstil** je stjecanje znanja nužnih za razlikovanje muške i ženske konfekcije, kategoriziranje dječje konfekcije, povezivanje odjeće za slobodno vrijeme i sport, klasificiranje oznaka za označavanje veličine, uočavanje kvalitete i održavanje tekstilnih proizvoda kao i sortiranje tekstilnih proizvoda za kućanstvo.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Obuća i kožna galanterija** je stjecanje znanja neophodnih za klasificiranje proizvoda kožne galerterije, identificiranje vrsta sportske obuće, razlikovanje europskog i američkog sustava veličina, tumačenje oznake na deklaraciji obuće i prepoznavanje materijala za izradu obuće.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Uradi sam** je stjecanje znanja neophodnih za raščlanjivanje proizvoda vezanih za vodovodne instalacije u kući i klasificiranje proizvoda vezanih za elektro instalacije u kući.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Vrtlarenje** je stjecanje znanja neophodnih za klasificiranje alata koji se koriste za uređenje vrta i okućnice te kombiniranje proizvoda za njegu i zaštitu biljaka u vrtu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Školski i uredski pribor** je stjecanje znanja neophodnih za razlikovanje školskog pribora od uredskog pribora i razvrstavanje asortirana sredstava za pisanje.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Kućanski aparati** je stjecanje znanja za razlikovanje velikih kućanskih aparata (bijela tehnika) od malih kućanskih aparata za pripremu hrane te znanja o njihovoj osnovnoj ekonomskoj i komercijalnoj vrijednosti.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Elektronika** je stjecanje znanja o informacijskoj tehnologiji i njihovoj vezi s televizijskim prijemnicima i pratećom opremom.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Automobili i autodijelovi** je stjecanje znanja neophodnih za identificiranje vrste motornih vozila i razlikovanje sastavnih dijelova automobila i motora s unutarnjim izgaranjem.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Željezarija** je stjecanje znanja za identificiranje vrste metala i klasificiranje postupaka obrade metala.

B. RAZRADA MODULA

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: KUĆNI NAMJEŠTAJ						
Skup ishoda učenja: KUĆNI NAMJEŠTAJ						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Preporučiti vrstu namještaja za spavaću sobu.	Navesti vrste namještaja za spavaću sobu. Poznavati dimenzije i vrste materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu. Obrazložiti karakteristike dvaju proizvoda iste namjene izrađenih od različitih materijala. Preporučiti kupcu proizvod iz ponude namještaja za spavaću sobu prema njegovim željama i potrebama.	Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu.	Razlikovati dimenzije i vrstu materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu.	Usporediti dva proizvoda iste namjene i obrazložiti njihove karakteristike.	Preporučiti namještaj za spavaću sobu s obzirom na namjenu i karakteristike materijala.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu.						
2.	Preporučiti vrste namještaja za dnevni boravak.	Navesti vrste namještaja za dnevni boravak i prepoznati vrstu materijala tapeciranog namještaja. Razlikovati stilski i suvremeni namještaj	Navesti vrste namještaja za dnevni boravak.	Prepoznati vrstu materijala tapeciranog namještaja.	Usporediti vitrinu dnevnog boravka izrađenu od vlaknatice - bojane lakom u visokom sjaju i iverice	Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka.

		dnevnog boravka te usporediti materijale njihove izrade, mehanička svojstva i cijene.			obložene sjajnom folijom s obzirom na mehanička svojstva i cijenu.	
--	--	---	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti vrste namještaja za dnevni boravak.

3.	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu .	Objasniti pojedinu vrstu stolova i stolica za blagovaonicu. Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir materijale izrade, cijene i stil.	Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu.	Opisati pojedinu vrstu stolica i stolova za blagovaonicu.	Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir cijenu i materijale izrade	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu s obzirom na izbor ostalog kućnog namještaja.
----	--	--	--	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu.

4.	Preporučiti namještaj za kuhinju.	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata. Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri. Usporediti i prezentirati namještaj za kuhinju s obzirom na vrstu materijala.	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.	Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri.	Usporediti namještaj za kuhinju izrađen od različitih vrsta materijala.	Preporučiti namještaj za kuhinju s obzirom na dimenzije prostora te položaj instalacija u kuhinji.
----	-----------------------------------	--	---	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.

5.	Izdvojiti namještaj za kupaonicu.	Objasniti specifičnosti pojedinih vrsta namještaja	Nabrojiti vrste namještaja za	Razlikovati kupaonsku	Preporučiti umivaonik s	Povezati namještaj za kupaonicu s
----	-----------------------------------	--	-------------------------------	-----------------------	-------------------------	-----------------------------------

		za kupaonicu i kupaonske opreme. Razlikovati kupaonsku opremu te isto povezati s vrstom namještaja za kupaonicu	kupaonicu i kupaonsku opremu.	opremu prema namjeni.	odgovarajućom slavinom.	vrstom kupaonske opreme.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: TEKSTIL						
Skup ishoda učenja: TEKSTILNI PROIZVODI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati mušku i žensku konfekciju.	Podijeliti u skupine odjevne predmète muške i ženske tekstilne konfekcije . Povezati grupe uzrasta i razvijenosti stasa s oznakama odjevnih veličina. Protumačiti oznake odjevnih veličina.	Grupirati odjevne predmète muške i ženske tekstilne konfekcije.	Razlikovati pet grupa uzrasta i tri grupe razvijenosti stasa.	Povezati grupe uzrasta i grupe razvijenosti stasa s oznakama odjevnih veličina.	Protumačiti oznake odjevnih veličina na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodaonicama.						
Primjer vrednovanja: Navesti skupine odjevnih predmeta muške i ženske tekstilne konfekcije.						
2.	Klasificirati oznake za označivanje kvalitete i održavanje tekstilnih proizvoda.	Objasniti najpoznatije znakove kvalitete tekstilnih proizvoda. Izdvojiti specifičnosti pojedinih vrsta etiketa. Samostalno napraviti mapu s oglednim primjerima raznih vrsta etiketa uz objašnjenja.	Opisati najpoznatije znakove kvalitete tekstilnih proizvoda.	Razlikovati opisnu, ušivnu, reklamnu i etiketu oznake kvalitete.	Protumačiti oznake za održavanje tekstilnih proizvod.	Napraviti mapu raznih etiketa kao oglednih primjera za svaku vrstu uz objašnjenja istih.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati svaku pojedinu vrstu znakova kvalitete tekstilnih proizvoda.						
3.	Kategorizirati dječju konfekciju.	Navesti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije. Objasniti načine određivanja odjevnih veličina dječje konfekcije.	Nabrojiti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije.	Opisati način određivanja odjevnih veličina dječje konfekcije.	Povezati oznake odjevnih veličina dječje konfekcije s dobi djeteta i visinom uzrasta.	Analizirati oznake odjevnih veličina na primjeru proizvoda dječje konfekcije.

		Samostalno analizirati oznake odjevnih veličina proizvoda dječje konfekcije.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
		Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije.				
4.	Povezati odjeću za slobodno vrijeme i sport.	Objasniti karakteristike materijala odjeće za slobodno vrijeme i sport prema dobi, spolu i robnoj marki. Povezati pojedine vrste odjeće za slobodno vrijeme i sport s konkretnom vrstom sporta.	Nabrojiti vrste odjeće za slobodno vrijeme i sport prema dobi i spolu.	Opisati karakteristike materijala odjeće za slobodno vrijeme i sport prema dobi i spolu.	Razlikovati odjeću za slobodno vrijeme i sport prema robnoj marki.	Preporučiti vrstu odjeće za slobodno vrijeme i sport prema potrebama kupca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
		Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste odjeće za slobodno vrijeme i sport prema dobi i spolu.				
5.	Sortirati tekstilne proizvode za kućanstvo.	Nabrojiti skupine tekstilnih proizvoda za kućanstvo. Razlikovati tekstilne proizvode za kućanstvo prema vrsti materijala od kojeg su izrađeni i prema dimenzijama. Usporediti dva proizvoda kućnog tekstila iste namjene. Preporučiti posteljinu prema dimenziji vrsti materijala.	Izdvojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.	Razlikovati proizvode kućnog tekstila prema vrsti materijala od kojeg su izrađeni i dimenzijama.	Navesti prednosti/nedostatke dva proizvoda kućnog tekstila izrađenih od različitih materijala.	Preporučiti posteljinu prema dimenziji i vrsti materijala.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
		Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.				

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: OBUĆA I KOŽNA GALANTERIJA						
Skup ishoda učenja: OBUĆA I KOŽNA GALANTERIJA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati proizvode kožne galanterije.	Nabrojiti proizvode kožne galanterije. Opisati svojstva pojedinih skupina proizvoda kožne galanterije. Obrazložiti karakteristike materijala od kojeg mogu biti izrađeni pojedini proizvodi kožne galanterije.	Imenovati proizvode kožne galanterije.	Opisati svojstva pojedinih skupina proizvoda kožne galanterije.	Razlikovati specifičnosti materijala od kojeg mogu biti napravljeni proizvodi kožne galanterije.	Argumentirati prednosti i nedostatke proizvoda izrađenog od prave kože i proizvoda izrađenog od imitacije kože na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Imenovati proizvode kožne galanterije.						
2.	Identificirati vrste sportske obuće.	Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni. Opisati karakteristike pojedine skupine sportske obuće. Usporediti na konkretnom primjeru sportsku obuću različite namjene. Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda sportske obuće prema zahtjevima kupaca.	Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni.	Opisati karakteristike pojedine skupine sportske obuće.	Usporediti konkretne proizvode različite namjene obuće na primjeru.	Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda sportske obuće prema zahtjevima kupca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						

Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni.

3.	Razlikovati europske i američke sustave veličina.	Nabrojiti vrste obuće obzirom na veličine. Opisati europski i američki način označavanja veličina obuće kod muške, ženske i dječje obuće. Povezati europske i američke oznake veličina obuće na konkretnom primjeru sa dužinom stopala u centimetrima. Na primjeru proizvoda muške, ženske i dječje obuće analizirati oznake veličina.	Navesti podjelu obuće prema veličinama.	Opisati američki i europski sustav označavanja veličina obuće.	Povezati europski i američki sustav označavanja veličina obuće na konkretnom primjeru s dužinom stopala u centimetrima.	Analizirati oznake veličine proizvoda muške, ženske i dječje obuće na primjeru.
----	---	---	---	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovачkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti podjelu obuće prema veličinama.

4.	Protumačiti oznake na deklaraciji obuće.	<p>Prepozнати значење pojedine ознаке на декларацији обуће у складу са Правилником о означавању материјала главних дијелova обућe namijenjene prodaji потрошачима.</p> <p>Описати pojedinu ознаку за означавање материјала главних дијелova обућe.</p> <p>Успоредити декларације dvaју производа уз dodatna појашnjenja.</p> <p>Izraditi mapu s primjerima декларација обућe уз обrazloženja istih.</p>	<p>Prepozнати значење pojedine ознаке на декларацији обуће у складу са Правилником о означавању материјала главних дијелova обућe namijenjene prodaji потрошачима.</p>	<p>Opisati pojedinu ознаку за означавање материјала главних дијелova обућe namijenjene prodaji potrošačima.</p>	<p>Usposrediti декларације dvaju производа уз dodatna pojašnjenja.</p>	<p>Samostalno izraditi mapu s primjerima декларација обућe уз појашnjenja.</p>
----	--	---	--	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Prepozнати значење pojedine ознаке на декларацији обућe.

5.	Prepozнати материјал за izradu obuće.	<p>Navesti vrste gornjih koža za obuću.</p> <p>Описати карактеристике pojedinih vrsta gornjih koža za izradbu obuće.</p> <p>Izdvojiti предности и недостатке pojedinih vrsta gornjih koža za obuću.</p> <p>Samostalno prezentirati dva производа израђена od različitih vrsta материјала обзиром на цјenu коштана производa.</p>	<p>Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.</p>	<p>Opisati карактеристике pojedinih vrsta gornjih koža za obuću.</p>	<p>Izdvojiti предности и недостатке pojedinih vrsta gornjih koža za obuću.</p>	<p>Samostalno prezentirati dva производа израђена od različitih vrsta koža обзиром на cijenu proizvoda.</p>
----	---------------------------------------	--	---	--	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: URADI SAM						
Skup ishoda učenja: KUĆNA RADIONICA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Raščlaniti proizvode vezane za vodovodne instalacije u kući.	<p>Identificirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.</p> <p>Opisati pojedinu skupinu proizvoda.</p> <p>Samostalno analizirati prednosti i nedostatke bakrenih i pex cijevi za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.</p> <p>Sastaviti prijedlog potrebne opreme za izvođenje određenog posla vodovodne instalacije u kući prema potrebama kupca.</p>	Kategorizirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.	Opisati pojedinu skupinu proizvoda za izvođenje vodoinstalaterskih radova.	Usporediti prednosti i nedostatke bakrenih i pex cijevi za izvođenje vodoinstalaterskih radova.	Sastaviti prijedlog potrebne opreme za izvođenje određenih poslova vodovodne instalacije u kući prema zahtjevima kupca.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodaonicama. Primjer vrednovanja: Kategorizirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.						

2.	Klasificirati proizvode vezane za elektroinstalacije u kući.	Nabrojiti osnovne skupine elektroinstalacijskog materijala. Opisati električne vodiče, instalacijske cijevi instalacijske kutije te uređaje električnih instalacija. Razlikovati vrste utičnica prema ugradnji, broju faza i stupnju zaštite. Sastaviti prijedlog opreme za izvođenje elektroinstalacijskih radova u kući.	Izdvojiti skupine elektroinstalacijskog materijala.	Opisati pojedinu skupinu elektroinstalacijskog materijala.	Razlikovati utičnice prema ugradnji, broju faza i stupnju zaštite.	Sastaviti prijedlog opreme za izvođenje elektroinstalacijskih radova u kući.
----	--	---	---	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti skupine elektroinstalacijskog materijala.

3.	Izdvojiti alate potrebne za rad u kućnoj radionici.	Razlikovati ručni i strojni alat potreban za određeni posao. Objasniti namjenu pojedinog alata za rad u kućnoj radionici. Usporediti dva proizvoda iste namjene, uzimajući u obzir njihove tehničke karakteristike i cijenu. Preporučiti kupcu proizvod za rad u kućnoj radionici prema njegovim potrebama.	Razlikovati ručni i strojni alat potreban za određeni posao.	Objasniti namjenu pojedinog alata za rad u kućnoj radionici.	Usporediti dva konkretna proizvoda iste namjene uzimajući u obzir tehničke karakteristike i cijenu.	Preporučiti kupcu proizvod potreban za rad u kućnoj radionici prema njegovim potrebama.
----	---	---	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati ručni i strojni alat potreban za određeni posao.

4.	Prezentirati metale i metalnu robu.	Objasniti po kojim svojstvima se metali razlikuju od nemetala. Prikazati podjelu metala prema otpornosti na oksidaciju uz primjere. Komentirati pojedinu skupinu metalne robe. Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda obzirom na njegovu namjenu i vrstu metala od kojeg je izrađen,	Opisati svojstva metala po kojima se razlikuju od nemetala.	Objasniti podjelu metala prema otpornosti na oksidaciju s predstavnicima.	Komentirati pojedinu skupinu metalne robe.	Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda obzirom na njegovu namjenu i vrstu metala od kojeg je izrađen.
----	-------------------------------------	---	---	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati svojstva metala po kojima se razlikuju od nemetala.

5.	Usporediti podne obloge i keramičke pločice.	Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova kod primjene na određenim područjima. Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta podnih obloga obzirom na njihovu namjenu. Analizirati specifičnosti konkretnog proizvoda iz assortimenta podnih obloga. Preporučiti kupcu podnu oblogu obzirom na njegove potrebe.	Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova.	Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta podnih obloga obzirom na namjenu.	Analizirati specifičnosti proizvoda iz assortimenta podnih obloga.	Preporučiti kupcu podnu oblogu obzirom na njegove potrebe.
----	--	--	---	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova.

6.	Rangirati boje i lakove za uređenje doma.	<p>Navesti podjelu premaznih sredstava prema sastavu, osnovnoj namjeni, izgledu, podlogama na koje se nanose, broju sastojaka koji se miješaju prije nanošenja te načinu skrućivanja sloja.</p> <p>Razlikovati zidne premaze u graditeljstvu, premaze na drvu te premaze na metalima.</p> <p>Obrazložiti prednosti i nedostatke konkretnog proizvoda na vodenoj bazi u odnosu na isti proizvod s organskim otapalima.</p> <p>Samostalno prezentirati određeni proizvod iz asortimana boja i lakova prema željama kupca.</p>	<p>Navesti podjelu premaznih sredstava prema sastavu, osnovnoj namjeni, izgledu, podlogama na koje se nanose, broju sastojaka koji se miješaju prije nanošenja te načinu skrućivanja sloja.</p>	<p>Razlikovati zidne premaze u graditeljstvu, premaze na drvu te premaze na metalima.</p>	<p>Obrazložiti prednosti i nedostatke primjene proizvoda na vodenoj bazi u odnosu na isti proizvod s organskim otapalima.</p>	<p>Samostalno prezentirati proizvod iz asortimana boja i lakova prema željama i potrebama kupca.</p>

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti podjelu premaznih sredstava.

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: VRTLARENJE						
Skup ishoda učenja: UREĐENJE VRTA I OKUĆNICE						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati alate koji se koriste za uređenje vrta i okućnice.	Navesti skupine vrtnog alata i pribora. Opisati namjenu pojedine skupine vrtnog alata. Povezati primjenu pojedinih alata i pribora za uređenje vrta i okućnice. Prikazati specifičnosti primjene pojedinog vrtnog alata.	Nabrojiti skupine vrtnog alata i pribora.	Opisati namjenu pojedine skupine vrtnog alata.	Povezati primjenu pojedinih alata kod uređenja vrta i okućnice.	Prikazati specifičnosti primjene pojedinog alata na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine vrtnog alata i pribora.</p>						
2.	Kombinirati proizvode za njegu i zaštitu biljaka u vrtu.	Opisati vrste i tržišna obilježja umjetnih gnojiva. Objasniti pojedinu skupinu pesticida. Povezati pojedinu skupinu pesticida s njegovom namjenom. Samostalno prezentirati proizvod za zaštitu i proizvod za njegu bilja.	Opisati vrste i tržišna obilježja umjetnih gnojiva.	Razlikovati pesticide prema namjeni.	Povezati pojedinu vrtu pesticida s njegovom namjenom.	Samostalno prezentirati proizvod za njegu i proizvod za zaštitu bilja na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati vrste i tržišna obilježja umjetnih gnojiva.</p>						

3.	Kategorizirati vrtni namještaj.	Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja. Opisati raznovrsne materijale od kojih se izrađuje vrtni namještaj. Prikazati prednosti i nedostatke vrtnog namještaja izrađenog od vrbove šibe, ratana i plastike. Povezati tehničke karakteristike proizvoda s cijenom.	Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja.	Opisati materijale od kojih se izrađuje vrtni namještaj.	Prikazati prednosti i nedostatke vrtnog namještaja izrađenog od vrbove šibe, ratana i plastike.	Povezati tehničke karakteristike proizvoda s cijenom.
----	---------------------------------	---	---	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja.

4.	Navesti opremu za zaštitu od sunca u vrtu.	Nabrojiti proizvode za zaštitu od sunca. Opisati namjenu i primjenu pojedinih skupina proizvoda. Na primjeru proizvoda analizirati prednosti i nedostatke primjene suncobrana i tende. Preporučiti kupcu konkretni proizvod u skladu s njegovim potrebama o namjeni i dimenzijama.	Navesti proizvode za zaštitu od sunca.	Opisati primjenu pojedinih proizvoda za zaštitu od sunca.	Na primjeru proizvoda analizirati prednosti i nedostatke primjene suncobrana i tende.	Preporučiti kupcu proizvod za zaštitu od sunca u skladu s njegovim potrebama o namjeni i dimenzijama.
----	--	--	--	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti proizvode za zaštitu od sunca.

5.	Povezati opremu i materijale za održavanje bazena.	Nabrojiti opremu za održavanje bazena. Izdvojiti sredstva za održavanje vode u bazenu. Opisati primjenu pojedinih sredstava za održavanje vode u bazenu. Izračunati gramažu potrebnog sredstva za održavanje vode, obzirom na volumen bazena i potrebe kupca.	Nabrojiti opremu za održavanje bazena.	Izdvojiti sredstva za održavanje vode u bazenu.	Opisati primjenu sredstava za održavanje vode u bazenu.	Izračunati gramažu potrebnog sredstva za održavanje vode u bazenu, obzirom na volumen bazena i potrebe kupca.
----	--	---	--	---	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti sredstva za održavanje bazena.

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: ŠKOLSKI I UREDSKI PRIBOR						
Skup ishoda učenja: ŠKOLSKI I UREDSKI PRIBOR						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati školski pribor od uredskog pribora.	Nabrojiti različite vrste školskog i uredskog pribora. Prepoznati uporabu školskog i uredskog pribora. Analizirati pravilnu uporabu školskog i uredskog pribora.	Nabrojiti osnovne vrste školskog i uredskog pribora.	Prepoznati osnovnu razliku uporabe školskog i uredskog pribora.	Samostalno protumačiti vrste i svojstva školskog i uredskog pribora.	Analizirati vrste, svojstva i pravilnu uporabu školskog i uredskog pribora.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovачkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati školski i uredski pribor.						
2.	Protumačiti oznake na različitim vrstama olovaka.	Opisati standardne grafitne olovke. Razlikovati tvrdoču olovaka prema međunarodnim oznakama tvrdoće. Povezati značenje slovnih i brojčanih oznaka olovaka s njihovom primjenom. Razlikovati kopirne, pastelne i specijalne olovke. Povezati značenje oznaka s različitim vrstama olovaka i njihovom primjenom u svakodnevnoj uporabi.	Navesti vrste oznaka na različitim vrstama olovaka.	Razlikovati slovne i brojčane oznake na različitim vrstama olovaka.	Identificirati značenje slovnih i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka.	Povezati značenje slovnih i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka s njihovom primjenom u svakodnevnoj uporabi.

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Objasniti međunarodne oznake tvrdoće olovaka.

3.	Klasificirati uredsku papirnu konfekciju.	Nabrojiti vrste tiskanica, omotnica i sredstva za organizaciju rada. Opisati format i oznake uredske papirne konfekcije. Razlikovati format, oznake i primjenu uredske papirne konfekcije jednog od velikih proizvođača. Voditi brigu o recikliranju otpada u sustavu gospodarenja i nadzora otpadaka.	Imenovati vrste uredske papirne konfekcije.	Razlikovati format i oznake uredske papirne konfekcije.	Razlikovati format, oznake i primjenu uredske papirne konfekcije jednog od velikih proizvođača uredske papirne konfekcije na primjeru.	Samostalno identificirati vrste, assortiman i primjenu uredske papirne konfekcije jednog od velikih proizvođača uredske papirne konfekcije.
----	---	---	---	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Imenovati vrste uredske papirne konfekcije.

4.	Sortirati papir prema namjeni.	Navesti osnovne vrste papira prema namjeni. Opisati osnovne vrste papira prema po debljini, dimenziji i namjeni. Samostalno usporediti vrste papira i bitna svojstva s obzirom na uporabu sirovine za proizvodnju, izgled, gramaturu i format. Kreirati mapu s različitim vrstama papira prema namjeni.	Navesti podjelu papira prema osnovnoj namjeni.	Opisati vrste papira po debljini, dimenziji i namjeni.	Na primjerima vrsta papira usporediti namjenu i bitna svojstva papira.	Samostalno kreirati mapu s različitim vrstama papira prema namjeni.
----	--------------------------------	--	--	--	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati vrste papira po debljini, dimenziji i namjeni.

5.	Klasificirati knjige prema tematici.	Navesti popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji. Razlikovati vrste knjiga prema tematici u prodajnom asortimanu knjižara. Kategorizirati knjige prema različitim temama.	Imenovati popis knjiga prema tematici knjižarske prodajne klasifikacije.	Opisati karakteristike skupine knjiga prema tematici.	Protumačiti karakteristike skupine knjiga prema tematici.	Kategorizirati knjige prema tematici na primjeru knjižare.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Navesti popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: KUĆANSKI APARATI						
Skup ishoda učenja: ELEKTROTEHNIČKA ROBA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti velike kućanske aparate (bijela tehnika).	Opisati vrstu i svojstva velikih kućanskih uređaja. Objasniti energetsku učinkovitost na primjeru kućanskih aparata. Razumjeti indeks energetske učinkovitosti. Analizirati svojstva i energetsku učinkovitost proizvoda.	Nabrojiti skupine velikih kućanskih aparata.	Opisati svojstva skupine velikih kućanskih aparata.	Razlikovati svojstva i energetsku učinkovitost skupine velikih kućanskih aparata.	Analizirati svojstva i energetsku učinkovitost velikih kućanskih aparata na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati svojstva skupine velikih kućanskih aparata.</p>						
2.	Odabrati male kućanske aparate za pripremu hrane.	Objasniti svojstva i primjenu malih kućanskih aparata za pripremu hrane. Protumačiti prednosti i nedostatke određenog proizvoda prema zahtjevima kupaca. Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke određenog proizvoda.	Izdvojiti male kućanske aparate za pripremu hrane iz skupine malih uređaja.	Opisati namjenu i svojstva malih kućanskih aparata za pripremu hrane.	Protumačiti prednosti i nedostatke primjene malih kućanskih aparata za pripremu hrane.	Argumentirati prednosti i nedostatke malih kućanskih aparata za pripremu hrane na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati namjenu i svojstva malih kućanskih aparata za pripremu hrane.</p>						

3.	Opisati male kućanske aparate za spremanje i čišćenje.	Objasniti specifičnosti primjene malih kućanskih aparata za spremanje i čišćenje. Obrazložiti sličnosti i razlike proizvoda iste namjene navodeći glavna obilježja malih kućanskih aparata. Kritički prosuditi uporabna svojstva malih kućanskih aparata za spremanje i čišćenje u skupini elektrotehničke robe.	Grupirati male kućanske aparate za spremanje i čišćenje iz skupine elektrotehničke robe.	Objasniti svojstva malih kućanskih aparata za spremanje i čišćenje.	Usporediti svojstva malih kućanskih aparata za spremanje i čišćenje iste namjene na primjeru.	Kritički prosuditi uporabna svojstva dva moderna mala kućanska aparata za spremanje i čišćenje po vlastitom odabiru.
----	--	--	--	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Grupirati male kućanske aparate za spremanje i čišćenje.

4.	Nabrojiti male kućanske aparate za osobnu njegu.	Identificirati iz skupine malih uređaja vrste malih kućanskih aparata za osobnu njegu. Objasniti uporabna svojstva proizvoda. Samostalno izdvojiti detaljne informacije uporabnih svojstava proizvoda. Argumentirati prednosti i nedostatke navedenih malih uređaja.	Identificirati male kućanske aparate za osobnu njegu iz skupine malih uređaja.	Razlikovati uporabna svojstva i karakteristike malih kućanskih aparata za osobnu njegu.	Samostalno izdvojiti detaljne informacije uporabnih svojstava malih kućanskih aparata za osobnu njegu.	Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke malih kućanskih aparata za osobnu njegu prema uporabnim svojstvima proizvoda.
----	--	--	--	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Razlikovati uporabna svojstva malih kućanskih aparata za osobnu njegu.

5.	Klasificirati uređaje za grijanje i hlađenje u kućanstvu.	<p>Opisati svaku pojedinu skupinu uređaja za grijanje i hlađenje u kućanstvu.</p> <p>Razlikovati specifičnosti obilježja uređaja za grijanje i hlađenje unutar iste robne pod skupine.</p> <p>Samostalno prezentirati glavna obilježja i specifičnosti uređaja unutar robne skupine elektrotehničke robe.</p>	<p>Nabrojiti skupine uređaje za grijanje i hlađenje u kućanstvu.</p>	<p>Opisati glavne karakteristike uređaja za grijanje i hlađenje.</p>	<p>Razlikovati specifičnosti obilježja uređaja za grijanje i hlađenje unutar iste robne pod skupine.</p>	<p>Prezentirati konkretni uređaj za grijanje i hlađenje u kućanstvu navodeći njegova glavna obilježja i specifičnosti.</p>
----	---	---	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovackom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti svojstva uređaja za grijanje i hlađenje u kućanstvu.

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: ELEKTRONIKA						
Skup ishoda učenja: ELEKTRONIČKA ROBA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Povezati televizore i prateću opremu.	Nabrojiti vrste televizora prema tehnologiji prijenosa slike i zvuka te prema mediju. Objasniti namjenu digitalnog prijamnika. Analizirati vrstu i svojstva televizora i prateće opreme.	Identificirati televizore obzirom na vrste televizora te prateću opremu.	Opisati svojstva televizora i prateće opreme.	Samostalno objasniti svojstva televizora i prateće opreme.	Analizirati vrstu i svojstva televizora i prateće opreme na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Opisati svojstva televizora i prateće opreme.</p>						
2.	Prezentirati audio, video uređaje i foto opremu.	Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme. Opisati osnovnu namjenu i dodatne mogućnosti audio, video uređaja i foto opreme. Objasniti primjenu reproduktora. Razlikovati dodatne mogućnosti audio, video uređaja i foto opreme.	Nabrojiti osnovne audio, video uređaje i foto opremu.	Opisati osnovnu namjenu audio, video i foto opreme.	Objasniti osnovnu namjenu i dodatne mogućnosti audio, video i foto opreme.	Sastaviti prijedlog bitnih podataka za odabir audio, video uređaja i foto opreme na primjeru.
<p>Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.</p> <p>Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme.</p>						
3.	Kategorizirati igrače konzole	Objasniti vrste igračih konzola prema vrstama igre, <i>Xbox, Playstation,</i>	Grupirati igrače konzole prema vrsti igre.	Razlikovati karakteristike igrače konzole i	Izdvojiti prednosti i nedostatke igračih konzola i	Prezentirati tri vrste igračih konzola i

	i prateću opremu.	<i>Wii&Wii U, PSP&Vita, 3DS&DS.</i> Razlikovati prateću opremu te prednosti i nedostatke igračih konzola. Samostalno prezentirati vrste igračih konzola i prateću opremu.		prateće opreme prema vrsti igre.	konzola s obzirom na vrstu igre.	potrebne prateće opreme prema njihovim karakteristikama.
--	-------------------	---	--	----------------------------------	----------------------------------	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Istaknuti razlike između igračih konzola.

4.	Grupirati pametne telefone i prateću opremu.	Navesti skupine pametnih telefona obzirom na proizvođače i operativni sustav. Identificirati vrste pametnih telefona obzirom na veličinu zaslona, radnu memoriju, bateriju i kameru. Protumačiti vrstu i svojstva pametnih telefona i prateće opreme obzirom na cijenu pametnih telefona i dodatnu opremu.	Nabrojiti osnovne proizvođače i operativni sustav pametnih telefona te dodatnu opremu.	Razlikovati osnovne karakteristike pametnih telefona i prateće dodatne opreme.	Samostalno izdvojiti detaljne informacije o vrstama pametnih telefona i prateće dodatne opreme.	Samostalno analizirati vrstu i svojstva pametnih telefona te prateće dodatne opreme obzirom na cijenu pametnih telefona.
----	--	--	--	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti skupine pametnih telefona obzirom na proizvođače i operativni sustav.

5.	Kombinirati računala i prateću opremu.	Nabrojiti glavne dijelove računala. Objasniti što je programska podrška. Razlikovati karakteristike prijenosnih, stolnih računala i radne stanice (<i>workstation</i>). Istimati karakteristike vrsta računala prema vrsti	Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme.	Objasniti osnovne karakteristike dijelova računala i prateće opreme.	Razlikovati karakteristike iste vrste dijela računala i prateće opreme različitih proizvođača.	Sastaviti prijedlog različite konfiguracije računala s obzirom na zahtjeve kupaca i kupovnoj moći.
----	--	---	---	--	--	--

		proizvođača i cijeni računala i prateće opreme.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme.						

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: AUTOMOBILI I AUTODIJELOVI						
Skup ishoda učenja: AUTOMOBILI I AUTODIJELOVI						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati sastavne dijelove automobila.	Nabrojiti osnovne dijelove automobila. Objasniti razliku između dijelova automobila. Analizirati dijelove automobila.	Navesti osnovne dijelove automobila.	Opisati osnovne dijelove automobila.	Objasniti funkciju osnovnih dijelova automobila.	Analizirati osnovne dijelove automobila na primjeru.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodaonicama.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne dijelove automobila.						
2.	Razlikovati motore s unutarnjim izgaranjem.	Objasniti vrste automobila s unutarnjim izgaranjem. Objasniti primjenu i sastav benzinskih i dizel motora. Protumačiti rad <i>Otto-motora, Dizel-motora i Wankel-motora.</i> Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke benzinskih i dizel motora.	Nabrojiti vrste i glavne dijelove motora.	Opisati glavne dijelove motora.	Protumačiti rad benzinskih i dizel motora.	Argumentirati prednosti i nedostatke motora s unutarnjim izgaranjem.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodaonicama.						
Primjer vrednovanja: Navesti razlike benzinskih i dizel motora.						

3.	Protumačiti oznake na auto gumi.	Opisati oznake na bočnoj strani vanjske gume prema dimenziji i vrsti pneumatika. Razlikovati značenje brojeva i slova na auto gumi. Samostalno prezentirati oznake na auto gumi prema odnosu visine i širine profila.	Identificirati oznake na auto gumi.	Opisati oznake na bočnoj strani vanjske gume.	Protumačiti brojeve i slova na bočnoj strani vanjske gume.	Prezentirati vrste auto guma prema odnosu visine i širine profila guma.
----	----------------------------------	---	-------------------------------------	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Objasniti oznake na auto gumi.

4.	Izdvojiti obveznu opremu automobila i najpotrebniji auto alat.	Nabrojiti propisanu obveznu opremu automobila. Dati primjer najvažnijeg i najpotrebnijeg auto alata. Razlikovati specifičnosti auto alata u specijaliziranim autoservisima.	Nabrojiti obveznu opremu automobila.	Dati primjer najpotrebnijeg auto alata.	Razlikovati skupine alata za nužni popravak određene vrste automobila.	Preporučiti osnovnu opremu automobila i najpotrebniji auto alat s obzirom na to o kojoj se vrsti automobila radi.
----	--	---	--------------------------------------	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti najvažniji auto alat.

5.	Razlikovati auto kozmetiku prema namjeni.	Navesti vrste auto kozmetike prema namjeni. Preporučiti vrstu uporabe na konkretnim primjerima i vrstama automobila s obzirom na karakteristike auto kozmetike.	Navesti osnovne vrste auto kozmetike.	Objasniti osnovnu namjenu auto kozmetike.	Protumačiti karakteristike auto kozmetike prema namjeni.	Preporučiti vrstu auto kozmetike za korištenje kod osobnog automobila s obzirom na karakteristike.
----	---	---	---------------------------------------	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati osnovne karakteristike auto kozmetike prema namjeni.

Modul: PROFESIONALNI RAZVOJ PRODAVAČA						
Nastavni predmet: ŽELJEZARIJA						
Skup ishoda učenja: METALNA ROBA						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Identificirati vrste metala.	Razlikovati vrste i svojstva pojedinog metala. Protumačiti primjenu metala u praksi. Samostalno argumentirati povezanost vrste metala sa njihovim svojstvima.	Nabrojiti vrste metala.	Opisati svojstva pojedinog metala.	Objasniti svojstva pojedinog metala na primjeru u praksi.	Povezati vrste i svojstva metala s primjenom u određenoj gospodarskoj grani.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati primjenu pojedinog metala.						
2.	Klasificirati postupke obradbe metala.	Opisati postupke obradbe metala. Objasniti razliku između postupaka obradbe metala po skupinama.	Identificirati postupke obradbe metala.	Objasniti postupke obradbe metala.	Razlikovati pojedine postupke obradbe metala unutar pojedine pod-skupine.	Povezati pojedini postupak obradbe metala s alatom potrebnim za izradbu.
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Objasniti postupke obradbe metala.						

3.	Protumačiti načine površinske zaštite metala.	Objasniti uzroke nastajanja korozije na metalnim površinama. Razlikovati načine zaštite metala od korozije. Preporučiti način zaštite metala od korozije na primjeru.	Imenovati koroziju ili hrđanje.	Opisati načine zaštite metala od korozije.	Predložiti najefikasniji način zaštite metala od korozije prema namjeni proizvoda.	Preporučiti način zaštite metala od korozije na primjeru.
----	---	---	---------------------------------	--	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Imenovati koroziju ili hrđanje.

4.	Klasificirati metalnu robu.	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine metalne robe. Obrazložiti sličnosti/razlike dva proizvoda iste namjene navodeći glavna obilježja tijekom prezentacije istog.	Grupirati metalnu robu.	Objasniti namjenu pojedine skupine metalne robe.	Usporediti dva proizvoda iste namjene na primjeru.	Prezentirati proizvod metalne robe navodeći njegova glavna obilježja prema zahtjevima kupca.
----	-----------------------------	--	-------------------------	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Navesti osnovne vrste metalne robe.

5.	Kategorizirati ostalu metalnu robu.	Opisati pojedinu skupinu metalne robe. Analizirati karakteristike i primjenu određenog proizvoda ostale metalne robe obzirom na namjenu.	Nabrojiti ostalu metalnu robu.	Opisati karakteristike pojedine skupine metalne robe.	Povezati karakteristike pojedine skupine metalne robe s primjenom.	Prikazati specifičnost primjene pojedinog proizvoda metalne robe obzirom na namjenu.
----	-------------------------------------	--	--------------------------------	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se ostvaruju stjecanjem znanja i vještina, povezivanjem i primjenom usvojenih znanja i vještina izvođenjem vježbi u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih radnih situacija i na terenskoj nastavi tijekom posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati pojedinu skupinu metalne robe.

4. Završni rad

Uvjeti za stjecanje kvalifikacije prodavač prema dualnom modelu obrazovanja provode se u skladu s Nacionalnim kurikulumom za strukovno obrazovanje (Narodne novine, broj 62/2018) koji predviđa da obrazovni programi kojima se stječu kvalifikacije u strukovnom obrazovanju završavaju provjerom strukovnih znanja, vještina te odgovarajuće samostalnosti i odgovornosti. Završni rad za kvalifikacije razine 4.1. uključuje praktični rad te provjeru ostalih strukovnih znanja i vještina predviđenih ishodima učenja programa.

Ostala strukovna znanja provjeravaju se kroz pitanja s višestrukim izborom, a vrednuju se znanja stećena u strukovnim modulima Maloprodaja, Radni procesi i Robne skupine.

Praktičnim radom provjeravaju se vještine koje su stećene u okviru modula Učenje temeljeno na radu, a koje se povezuju s fazama prodajnog razgovora i stječu se u okviru modula Prodavaonica i Komunikacija. U centru pozornosti svake faze prodajnog razgovora je osim potreba kupaca i objekt prodaje, odnosno određena roba iz određene robne skupine. Stoga se praktičnim radom provjeravaju i stećena znanja o pojedinačnom proizvodu kojeg prodavač nudi kupcu tijekom prodajnog razgovora.

Sljedeća tablica prikazuje faze prodajnog razgovora koje su predmet vrednovanja u okviru praktičnog rada te maksimalan broj bodova koje polaznik može ostvariti po pojedinoj fazi.

Faze prodajnog razgovora	Maksimalan broj bodova
Uspostavljanje kontakta s kupcem i definiranje kupčevih potreba	25
Prodajna prezentacija	25
Dopunska ponuda i zaključivanje prodajnog razgovora	15
Obračun i naplata prodane robe	20
Pakiranje robe i ispraćaj kupca	15
Ukupno	100

U prilogu se nalazi ocjenjivači list sa sastavnicama pojedine faze prodajnog razgovora.

FAZA PRODAJNOG RAZGOVORA	KOMPETENCIJA/ISHOD	MOGUĆI BODOVI				
USPOSTAVLJANJE KONTAKTA S KUPCEM I DEFINIRANJE KUPČEVIH POTREBA (maks. 25 bodova)	POZDRAV KUPCU (uputiti kupcu pozdrav s osmjehom)	1	2	3	4	5
	PRISTUP KUPCU (postavljanje prvog pitanja pri susretu)	1	2	3	4	5
	Aktivno SLUŠANJE KUPCA (pokazati zainteresiranost za potrebe i želje kupca)	1	2	3	4	5
	POSTAVLJANJE OTVORENIH PITANJA (oblik pitanja kojim prodavač potiče kupca na razgovor)	1	2	3	4	5
	POSTAVLJANJE ZATVORENIH PITANJA (oblik pitanja kojim prodavač daje mogućnost kupcu na kratki odgovor)	1	2	3	4	5
PRODAJNA PREZENTACIJA (maks. 25 bodova)	NAVESTI SVOJSTVA I VRSTU/BRAND PONUĐENOG PROIZVODA (navesti opće podatke o proizvodu i proizvođaču)	1	2	3	4	5
	IZNIJETI PODATKE O KOLIČINI, KVALITETI I CIJENI (iznijeti podatke o povezanosti cijene, količine i kvalitete ponuđene robe)	1	2	3	4	5
	OPISATI NAČIN UPORABE/ODRŽAVANJA (ovisno o vrsti robe opisati način uporabe ili održavanja)	1	2	3	4	5
	ISTAKNUTI KORISNOST PROIZVODA ZA KUPCA (istaknuti prednosti koje će ponuđeni proizvod za kupca činiti)	1	2	3	4	5
	ISTAKNUTI SPECIFIČNOSTI PROIZVODA (istaknuti po čemu je proizvod poseban u odnosu na ostale)	1	2	3	4	5
DOPUNSKA PONUDA I ZAKLJUČIVANJE PRODAJNOG RAZGOVORA (maks. 15 bodova)	PROVOĐENJE DOPUNSKE PONUDE (ponuditi proizvod koji nadopunjuje onaj za kojeg se kupac već odlučio)	1	2	3	4	5
	ARGUMENTACIJA DOPUNSKE PONUDE (obrazložiti korisnost dopunskog proizvoda)	1	2	3	4	5
	ZAKLJUČIVANJE PRODAJNOG RAZGOVORA (verbalno ili neverbalno ukazati da je prodaja izvršena)	1	2	3	4	5
OBRAČUN I NAPLATA PRODANE ROBE (maks. 20 bodova)	RASPITIVANJE O OBLCIMA PLAĆANJA (upoznati kupca sa oblicima plaćanja u prodavaonici)	1	2	3	4	5
	UPISATI POTREBNE PODATKE U RAČUN (upisati sve podatke u račun koji ga čine pravovaljanim)	1	2	3	4	5
	IZRAČUNATI IZNOS POTREBNE ZA RAČUN (izračunati iznose i ukupnu svotu kupovine na račun)	1	2	3	4	5
	NAPLATITI PRODANU ROBU (preuzeti novčanicu i vratiti kupcu ostatak novca)	1	2	3	4	5
PAKIRANJE ROBE I ISPRAĆAJ KUPCA (maks. 15 bodova)	BRZINA PAKIRANJA (odmjeriti vremensko razdoblje potrebno za postupak pakiranja)	1	2	3	4	5

	VJEŠTINA PAKIRANJA (procijeniti upakirani proizvod kao estetsku cjelinu)	1	2	3	4	5
	DODATNA USLUGA KUPCU I ISPRAĆAJ (uputiti kupca u servis/reklamaciju i pozdraviti uz prigodne riječi i smiješak)	1	2	3	4	5
UKUPNO						

5. Materijalni i kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja

Materijalni i kadrovski uvjeti koji su potrebni za stjecanje skupova ishoda učenja te za vrednovanje skupova ishoda učenja određeni su Standardom kvalifikacije prodavač i primjenjuju se na ovaj strukovni kurikulum za stjecanje kvalifikacije prodavač prema dualnom modelu obrazovanja. Skupovi ishoda učenja sastavni su dio nastavnog predmeta te se u nastavku (u Tablici 7) prikazuju materijalni uvjeti koji su potrebni za stjecanje i vrednovanje s obzirom na skup(ove) ishoda učenja i nastavni/izborni predmet kojega je on sastavni dio.

MATERIJALNI UVJETI

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
4. Ciklus – obvezni nastavni predmeti			
Tržište i trgovina	Osnove trgovine	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Trgovina na malo		Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Robne skupine-hrana	Prehrambena roba	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
Nabava robe u prodavaonici		Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Nabavna dokumentacija prodavaonice	Nabavno poslovanje	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
Dokumentacija za praćenje zaliha robe		Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>	<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>
Osnove rada u prodavaonici		<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>
Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici	Radne procedure	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>
Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada		<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže,</p>	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže,</p>

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
Komunikacija u vezi sa zapošljavanjem	Komunikacija u prodavaonici	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
Zaštita na radu u prodavaonici	Trgovačka praksa	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Primjena radnih procedura u prodavaonici		Standardna prodavaonica kod poslodavca	Standardna prodavaonica kod poslodavca
4. Ciklus – izborni nastavni predmeti			

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
Kućni namještaj	Kućni namještaj	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Tekstil	Tekstil	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Kućna radionica	Uradi sam	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>
Elektrotehnička robा	Kućanski aparati	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p> <p>Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)</p>
Elektronička robा	Elektronika	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo,</p>	<p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo,</p>

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Metalna roba	Željezarija	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)

5. Ciklus – obvezni nastavni predmeti

Robne skupine-roba široke potrošnje	Neprehrambena roba	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
Prodaja robe u prodavaonici	Prodajno poslovanje	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
		Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
		Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Obračun prodane robe		Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav,	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav,

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		<p>antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>	<p>antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>
Mjerne jedinice u trgovini	Matematika u prodaji	<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>	<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>
Kalkulacija maloprodajne cijene		<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police,</p>	<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police,</p>

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
Postotni račun u trgovini		<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>	<p>Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i>, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati</p> <p>Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.</p>
Informatička podrška prodaji	Informatika u prodaji	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
Priprema robe za prodaju	Priprema prodaje	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji,	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji,

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Maloprodajna cijena		Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Naplata prodane robe POS uređajem	Zaključivanje prodaje	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Izravna prodajna komunikacija	Komunikacija u prodavaonici	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick, flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Neizravna prodajna komunikacija		Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika),	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika),

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
Prodajni razgovor na stranom jeziku	Prodaja na stranom jeziku	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Internetska prodaja robe	E-trgovina	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalno za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	Informatička učionica: projektor, zaslon, računalno za nastavnika s instaliranim potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga programskog jezika), pristupom internetu i lokalnoj mreži, minimalno 14 umreženih računala za polaznike s pristupom internetu i instaliranim potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
Primjena poslovnih procesa u prodavaonici	Trgovačka praksa	Standardna prodavaonica kod poslodavca	Standardna prodavaonica kod poslodavca
5. Ciklus – izborni nastavni predmeti			
Kućni namještaj	Kućni namještaj	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Tekstil	Tekstil	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Kućna radionica	Uradi sam	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji,	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji,

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Elektronička roba	Elektronika	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje	
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	
Metalna roba	Željezarija	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	Trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	
		Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	Standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	
Završni rad		Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	Standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	
		Standardna prodavaonica kod poslodavca	Standardna prodavaonica kod poslodavca	

Tablica 7: Materijalni uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja

U Tablici 8 su prikazani kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje s obzirom na skup(ove) ishoda učenja i nastavni/izborni predmet čiji su oni sastavni dio.

KADROVSKI UVJETI

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
4. Ciklus – obvezni nastavni predmeti			
Tržište i trgovina	Osnove trgovine	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Trgovina na malo		Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Robne skupine-hrana	Prehrambena roba	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar prehrambenog inženjerstva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer prehrambenog inženjerstva - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar prehrambenog inženjerstva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer prehrambenog inženjerstva - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva
Nabava robe u prodavaonici	Nabavno poslovanje	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Nabavna dokumentacija prodavaonice		Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Dokumentacija za praćenje zaliha robe		Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Osnove rada u prodavaonici	Radne procedure	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici		Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada		Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
		<ul style="list-style-type: none"> - magistar prehrambenog inženjerstva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - magistar inženjer teškalne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer prehrambenog inženjerstva - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani inženjer teškalne tehnologije i inženjerstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<ul style="list-style-type: none"> - magistar prehrambenog inženjerstva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - magistar inženjer teškalne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer prehrambenog inženjerstva - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani inženjer teškalne tehnologije i inženjerstva
Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist 	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Komunikacija u vezi sa zapošljavanjem	Komunikacija u prodavaonici	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist 	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Zaštita na radu u prodavaonici	Trgovačka praksa	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist 	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Primjena radnih procedura u prodavaonici		<p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Mentor kod poslodavca</p> <p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
4. Ciklus – izborni nastavni predmeti			
Kućni namještaj	Kućni namještaj	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Tekstil	Tekstil	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva
Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva
Kućna radionica	Uradi sam	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar drvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistardrvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistardrvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjerdrvne industrije - diplomirani inženjerdrvne tehnologije
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistardrvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistardrvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjerdrvne industrije - diplomirani inženjerdrvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistardrvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistardrvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjerdrvne industrije - diplomirani inženjerdrvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva
Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Elektronička roba	Elektronika	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - magistar inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - magistar inženjer računarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - diplomirani inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - diplomirani inženjer računarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - magistar inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - magistar inženjer računarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - diplomirani inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - diplomirani inženjer računarstva
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva
Metalna roba	Željezarija	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva

5. Ciklus – obvezni nastavni predmeti

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Robne skupine-roba široke potrošnje	Neprehrambena roba	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva
Prodaja robe u prodavaonici	Prodajno poslovanje	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Obračun prodane robe		Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Mjerne jedinice u trgovini	Matematika u prodaji	Nastavnik općeobrazovnog predmeta: <ul style="list-style-type: none"> - magistar edukacije matematike - magistar matematike - magistar edukacije matematike i informatike - magistar računarstva i matematike - magistar edukacije matematike i fizike - magistar edukacije fizike i matematike - profesor matematike - diplomirani inženjer matematike - profesor matematike i informatike - diplomirani inženjer računarstva i matematike - profesor matematike i fizike - profesor fizike i matematike 	Nastavnik općeobrazovnog predmeta: <ul style="list-style-type: none"> - magistar edukacije matematike - magistar matematike - magistar edukacije matematike i informatike - magistar računarstva i matematike - magistar edukacije fizike - magistar edukacije fizike i matematike - profesor matematike - diplomirani inženjer matematike - profesor matematike i informatike - diplomirani inženjer računarstva i matematike - profesor matematike i fizike - profesor fizike i matematike
Kalkulacija maloprodajne cijene		Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist 	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Postotni račun u trgovini		Nastavnik općeobrazovnog predmeta: <ul style="list-style-type: none"> - magistar edukacije matematike - magistar matematike - magistar edukacije matematike i informatike - magistar računarstva i matematike - magistar edukacije matematike i fizike - magistar edukacije fizike i matematike - profesor matematike 	Nastavnik općeobrazovnog predmeta: <ul style="list-style-type: none"> - magistar edukacije matematike - magistar matematike - magistar edukacije matematike i informatike - magistar računarstva i matematike - magistar edukacije fizike - magistar edukacije fizike i matematike - profesor matematike

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
		<ul style="list-style-type: none"> - diplomirani inženjer matematike - profesor matematike i informatike - diplomirani inženjer računarstva i matematike - profesor matematike i fizike - profesor fizike i matematike 	<ul style="list-style-type: none"> - diplomirani inženjer matematike - profesor matematike i informatike - diplomirani inženjer računarstva i matematike - profesor matematike i fizike - profesor fizike i matematike

		Nastavnik općeobrazovnog predmeta: Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:	Nastavnik općeobrazovnog predmeta: Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:
Informatička podrška prodaji	Informatika u prodaji	<ul style="list-style-type: none"> - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - magistar inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - magistar inženjer računarstva - magistar inženjer komunikacijske i informacijske tehnologije - magistar inženjer automatičke i sustava - magistar profesor matematike i informatike - magistar računarstva i matematike - magistar informatike - magistar edukacije informatike - magistar edukacije informatike i tehnike - magistar edukacije informatike i matematike - magistar edukacije fizike i informatike - magistar informacijskih znanosti - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - stručni specijalist inženjer informacijskih tehnologija - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva - profesor matematike i informatike - profesor informatike - diplomirani informatičar - profesor elektrotehnike - stručni specijalist računarstva - stručni specijalist poslovnih informacijskih sustava - stručni specijalist inženjer informacijskih tehnologija - sveučilišni prvostupnik inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - sveučilišni prvostupnik inženjer elektrotehnike - sveučilišni prvostupnik inženjer računarstva - stručni prvostupnik inženjer računarstva - stručni prvostupnik inženjer elektrotehnike 	<ul style="list-style-type: none"> - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - magistar inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - magistar inženjer računarstva - magistar inženjer komunikacijske i informacijske tehnologije - magistar inženjer automatičke i sustava - magistar profesor matematike i informatike - magistar računarstva i matematike - magistar informatike - magistar edukacije informatike - magistar edukacije informatike i tehnike - magistar edukacije informatike i matematike - magistar edukacije fizike i informatike - magistar informacijskih znanosti - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - stručni specijalist inženjer informacijskih tehnologija - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva - profesor matematike i informatike - profesor informatike - diplomirani informatičar - profesor elektrotehnike - stručni specijalist računarstva - stručni specijalist poslovnih informacijskih sustava - stručni specijalist inženjer informacijskih tehnologija - sveučilišni prvostupnik inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - sveučilišni prvostupnik inženjer elektrotehnike - sveučilišni prvostupnik inženjer računarstva - stručni prvostupnik inženjer računarstva - stručni prvostupnik inženjer elektrotehnike

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
		<ul style="list-style-type: none"> - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike 	<ul style="list-style-type: none"> - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike
Priprema robe za prodaju	Priprema prodaje	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Maloprodajna cijena		<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Naplata prodane robe POS uređajem	Zaključivanje prodaje	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Izravna prodajna komunikacija	Komunikacija u prodavaonici	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist 	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Neizravna prodajna komunikacija		<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist 	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Prodajni razgovor na stranom jeziku	Prodaja na stranom jeziku	<p>Nastavnik općeobrazovnog predmeta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - profesor engleskog jezika i književnosti - magistar edukacije (nastavnički smjer) engleskog jezika (i književnosti) - magistar prevoditelj ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu - magistar filolog ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu - profesor njemačkog jezika i književnosti - magistar edukacije (nastavnički smjer) njemačkog jezika (i književnosti) - magistar prevoditelj ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu - magistar filolog ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu 	<p>Nastavnik općeobrazovnog predmeta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - profesor engleskog jezika i književnosti - magistar edukacije (nastavnički smjer) engleskog jezika (i književnosti) - magistar prevoditelj ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu - magistar filolog ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu - profesor njemačkog jezika i književnosti - magistar edukacije (nastavnički smjer) njemačkog jezika (i književnosti) - magistar prevoditelj ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu - magistar filolog ukoliko ima položenu pedagoško-psihološko-metodičku naobrazbu

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
		<ul style="list-style-type: none"> - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike Mentor kod poslodavca	<ul style="list-style-type: none"> - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike
Primjena poslovnih procesa u prodavaonici	Trgovačka praksa	Mentor kod poslodavca	Mentor kod poslodavca Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist

5. Ciklus – izborni nastavni predmeti

Kućni namještaj	Kućni namještaj	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjerdrvne tehnologije Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnoški procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjerdrvne tehnologije
Tekstil	Tekstil	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva
Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva Mentor kod poslodavca	Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Kućna radionica	Uradi sam	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnički procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnički procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar drvne tehnologije-drvnotehnički procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar drvne tehnologije-drvnotehnički procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnički procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnički procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva
Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva
Elektronička roba	Elektronika	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - magistar inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - magistar inženjer računarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - diplomirani inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - diplomirani inženjer računarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - magistar inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - magistar inženjer računarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer elektrotehnike i informacijske tehnologije - diplomirani inženjer elektronike i računalnog inženjerstva - diplomirani inženjer računarstva

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovske uvjeti za stjecanje	Kadrovske uvjeti za vrednovanje
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva
Metalna roba	Željezarija	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva
Završni rad		<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist <p>Mentor kod poslodavca</p>	<p>Nastavnik stručno-teorijskih sadržaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist <p>Mentor kod poslodavca</p>

Tablica 8: Kadrovske uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja

6. Korisne metodičke upute za primjenu strukovnog kurikuluma u odgojno-obrazovnom procesu

I. POVEZANOST S ODGOJNO-OBRAZOVNIM PODRUČJIMA, MEĐUPREDMETNIM TEMAMA I OSTALIM NASTAVNIM PREDMETIMA

Tijekom učenja i poučavanja nastavnih sadržaja strukovnih modula potrebno je обратити pozornost na povezanost istih sadržaja s različitim međupredmetnim temama, kao što su: Osobni i socijalni razvoj, Učiti kako učiti, Građanski odgoj i obrazovanje, Poduzetništvo, Uporaba informacijske i komunikacijske tehnologije, Održivi razvoj i Zdravlje.

Nastavnici tijekom učenja i poučavanja nastavnih sadržaja trebaju konzultirati kurikulume za međupredmetne teme koji su objavljeni na temelju sljedećih odluka:

- Odluka o donošenju kurikuluma za međupredmetnu temu Uporaba informacijske i komunikacijske tehnologije za osnovne i srednje škole u Republici Hrvatskoj – *Narodne novine*, br. 7/2019,
- Odluka o donošenju kurikuluma za međupredmetnu temu Osobni i socijalni razvoj za osnovne i srednje škole u Republici Hrvatskoj – *Narodne novine*, br. 7/2019,
- Odluka o donošenju kurikuluma za međupredmetnu temu Učiti kako učiti za osnovne i srednje škole u Republici Hrvatskoj – *Narodne novine*, br. 7/2019,
- Odluka o donošenju kurikuluma za međupredmetnu temu Građanski odgoj i obrazovanje za osnovne i srednje škole u Republici Hrvatskoj – *Narodne novine*, br. 10/2019,
- Odluka o donošenju kurikuluma za međupredmetnu temu Poduzetništvo za osnovne i srednje škole u Republici Hrvatskoj – *Narodne novine*, br. 7/2019,
- Odluka o donošenju kurikuluma za međupredmetnu temu Održivi razvoj za osnovne i srednje škole u Republici Hrvatskoj – *Narodne novine*, br. 7/2019,
- Odluka o donošenju kurikuluma za međupredmetnu temu Zdravlje za osnovne i srednje škole u Republici Hrvatskoj – *Narodne novine*, br. 10/2019.

Nastavni predmeti **strukovnih modula**, modula **Učenje temeljeno na radu i Izbornog modula** međusobno su povezani.

Polaznici tijekom stjecanja znanja i vještina u okviru **svih modula** polaznici razvijaju profesionalni identitet budućih radnika, svjeće o profesionalnoj odgovornosti i zahtjevima kvalitetnog profesionalnog rada te znanja koja su neophodna za razvoj vještina u struci. Na taj način uče poštovati zakonitosti i stvaraju nove navike koje utječu na podizanje razine kvalitete života, što je poveznica s međupredmetnom temom **Osobni i socijalni razvoj**.

Uporaba **informacijske i komunikacijske tehnologije** i kreativnih strategija učenja, traženje i prezentiranje informacija iz svih područja gdje se javljaju ljudske potrebe, rješavanje problemskih situacija uz afirmativan pristup i donošenje odluka poveznica s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

Ishodi učenja razvijaju sposobnost **komuniciranja na hrvatskom jeziku**, omogućuju razvoj **kultурне писмености** i razumijevanje **drugih kultura i identiteta**. Također, polazniku omogućuju bolje razumijevanje, učenje i primjenu pravila struke na **stranom jeziku**.

Usvajanjem znanja i vještina o samostalnom i sigurnom obavljanju poslova i radnih zadataka uz primjenu informacijsko-komunikacijske tehnologije (IKT) ostvaruje se poveznica s **jezično-komunikacijskim** i **informatičkim** područjem kurikuluma.

Radom u prodavaonici potiče se polaznike na održiv razvoj tj. na odgovorno korištenje prirodnih dobara i energije, racionalno postupanje s otpadom, uporabu iskorištenih materijala, aktivan rad i suradnju u zajednici. Učenje i poučavanje međupredmetne teme **Održivi razvoj** osposobljava učenike za samostalno i odgovorno odlučivanje o pitanjima važnima za njih same i za društvo u cijelini.

Svi moduli posredno utječu i na brigu o zdravlju koja uključuje prepoznavanje, razumijevanje i usvajanje zdravih životnih navika i odgovornog ponašanja te sprečavanje bolesti, što je poveznica s međupredmetnom temom **Zdravlje**.

Razvoj kompetencija planiranja, provođenja planova, praćenje izvršenja i upravljanja vremenom, kao i razvijanje upornosti te pozitivnog odnosa prema radu, predstavlja poveznicu s međupredmetnom temom **Poduzetništvo**.

Stjecanjem ishoda svih modula polaznici razviju odgovorno i kulturno ponašanje prodavača, osjećaj integracije u radno okruženje i osjećaj kvalitete rada, uvažavanje različitih mišljenja i ravnopravnost, što povezuje sadržaje modula s međupredmetnom temom **Gradički odgoj i obrazovanje**.

II. UČENJE I POUČAVANJE NASTAVNOG PREDMETA

U procesu učenja i poučavanja svih modula preporučuje se pažljivo osmišljavanje aktivnosti za rješavanje problemskih zadataka koji bi trebali biti autentični odnosno predstavljati probleme iz svakodnevnog života, a polaznicima biti smisleniji i lakše razumljivi u odnosu na apstraktne probleme. Takve aktivnosti poticale bi aktivnost i motivaciju, istraživanje i razmišljanje i samostalno djelovanje te povezivanje ishoda učenja sa situacijama iz svakodnevnog života.

Takvo situacijsko učenje predstavlja suvremeni pedagoški pristup učenju, koji se uz pomoć digitalnih alata, osmišljavanjem adekvatnih pedagoških metoda rada primjerena aktivnostima i zadacima u radnom procesu omogućavati kooperativno učenje koje podrazumijeva korištenje strategija koje će poticati učenike na suradničko i kooperativno učenje u paru, grupama, skupinama i timovima. U takvom procesu učenja, učenik preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Na taj način polaznici će:

- stjecati ključne i stručne kompetencije i vještine,
- učinkovito komunicirati u svijetu rada,
- unaprijediti digitalnu pismenost,
- samostalno i odgovorno obavljati svakodnevne poslovne zadatke,
- razviti poduzetničke vještine.

Isto tako, stečene generičke kompetencije omogućit će im da se lakše suočavaju s izazovima, profesionalno razvijaju u uspješnu mladu osobu.

U modulu **Učenje temeljeno na radu** nastavnik i mentor kod poslodavca izvedbenim planom i programom planiraju vježbe te definiraju vremenske okvire u kojima će se provoditi formativno i sumativno vrednovanje.

Nastavnici, polaznici i mentori kod poslodavaca u izvršavanju modula **Učenje temeljeno na radu** koriste **Mapu praktične nastave i vježbi** pomoću koje sustavno prate realizaciju radnih operacija i postupnost usvajanja vještina te stjecanje navika.

Nastavni sadržaji u području modula **Učenje temeljeno na radu** polaznika kao budućeg prodavača, potiču na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti, individualnog i timskog rada i omogućuju mu stjecanje praktičnog znanja za rad u prodavaonici.

Uvažavajući preporuke polaznika nastavnik i mentor kod poslodavca izabiru sadržaje s kojima se polaznik svakodnevno susreće primjereno njegovoj dobi, interesima i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik i mentor kod poslodavca organiziraju nastavu procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje potječu te njihovu razvojnu dob i interes. Nastavnik i mentor kod poslodavca stvaraju i izabiru nastavne materijale i prilagođavaju ih polazniku.

Nastavnik i mentor kod poslodavca služe se odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje mogu izrađivati samostalno ili u suradnji sa srustručnjacima, polaznicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja polaznicima moraju biti dostupni tijekom učenja.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih polaznika uvodi se razlikovni kurikulum koji je usklađen sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika.

III. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

Vrednovanje je proces sustavnog prikupljanja podataka o postignutoj razini kompetencija polaznika u procesu učenja (znanja, vještine, sposobnosti, samostalnost i odgovornost prema radu). Provodi se u skladu s definiranim načinima, postupcima i elementima. U radu s polaznicima s teškoćama iste je potrebno primjeriti njihovo teškoći. Sastavnice vrednovanja su praćenje, provjeritivanje i ocjenjivanje. Pritom se praćenje definira kao bilježenje zapažanja o postignutoj razini kompetencija polaznika, provjeritivanje kao procjena postignute razine kompetencija (npr. pri ponavljanju gradiva), a ocjenjivanje kao pridavanje brojčane ili opisne vrijednosti rezultatima praćenja i provjeravanja.

Formativno i sumativno vrednovanje ostvarenosti ishoda učenja svih nastavnih predmeta treba biti pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu. Očituju se u stupnju samopouzdanja, samostalnosti u rješavanju problema, odlučivanju i

prosudivanju, razlikovanju prava i obveza, poštivanju hijerarhije te objektivnoj i subjektivnoj prosudbi ostvarenih ishoda.

Na početku školske godine i prije procesa učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i njaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku (formativno vrednovanje), dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom (sumativno vrednovanje). Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve navedene komponente.

Prate se i vrednuju dubina i širina usvojenosti ishoda učenja u kognitivnom i afektivnom području – znanja, vještine, samostalnost i odgovornost.

Vrednovanje u nastavnim predmetima **strukovnih modula, modula Učenje temeljeno na radu i u Izbornom modulu** provodi se na temelju različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju se poštuje individualnost svakog polaznika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Praćenje i vrednovanje polaznika kod poslodavca u modulu **Učenje temeljeno na radu** provode **nastavnik i mentor kod poslodavca** te o tome donose zajedničku ocjenu. Tijekom praćenja i ocjenjivanja polaznika važno je utvrditi jesu li polaznici redovito pohađali Trgovačku praksu kod poslodavca, samostalno i/ili uz pomoć mentora kod poslodavca obavljali radne zadatke, odgovorno se ponašali prema opremi i uljudno se ponašali prema suradnicima i nadređenima odgovarajući na potrebe gospodarskog subjekta.

Kao metode i strategije poučavanja i učenja temeljenog na radu mogu se koristiti:

- *metode heurističkog razgovora, objašnjavanja, propitivanja polaznikova razumijevanja, savjetovanja, usmjeravanja, nadziranja, sprječavanja,*
- *metode demonstracije i simulacije* (poticanjem načela zornosti, strategija doživljavanja i izražavanja doživljenog), učenje pokušajem i pogreškom,
- *metoda vježbanja* (vježbanje i ponavljanje do najučinkovitijeg stupnja primjene znanja-automatiziranog ponašanja/stjecanja navika, pravovremeno primjenjivanje korektivnog vježbanja),
- *metoda „učenja u sjeni“* (učenje bez knjige),
- *kooperativno učenje* (korištenjem zadataka i strategija koje će poticati polaznike na suradničko i kooperativno učenje/u paru, grupama, skupinama, timovima).
- *vođeno učenje* - polazniku se prezentira rješenje zadatka, razgovorom se potiče na sudjelujuće učenje (npr. pokazivanjem ili demonstracijom, objašnjavanjem, učenje s obrazovnim sredstvima),
- *samostalno učenje* – učenik sam stječe nova znanja i samostalno nalazi rješenja, (metoda naloga, igranje uloga, evaluacija dojmova, projekt)

Preporučuje se samostalno učenje jer se njime postiže optimalan uspjeh učenja temeljenog na radu budući da čovjek pamti 20% od onog što čuje, 30% onog što vidi, a 90% onog što sam radi.

Vrednovanjem polaznikova stupnja samostalnosti i odgovornosti provjerava se njegovo samopouzdanje, samostalno rješavanje problema, odlučivanje i prosudivanje; svije o odgovornosti, razlikovanju prava i obveza; jednakopravnost, svije o različitostima; poštivanje hijerarhije te objektivna i subjektivna prosudba.

Strukovni i izborni moduli kao elemente vrednovanja koriste usvojenost nastavnih sadržaja, primijenu nastavnih sadržaja i suradnju u nastavnom procesu.

Nastavnici će znanja i vještine stečene u okviru **učenja temeljenog na radu u školi** vrednovati u okviru elemenata **usvojenost vještina i suradnja u radnom procesu**. Međutim, u **gospodarskom subjektu mentor kod poslodavca** stečena znanja i vještine **vrednovat će pomoću elemenata radna vještina i odnos prema radu**.

Pri određivanju **oblika vrednovanja** treba jasno odrediti oblike provjere, odnosno temelje li se stečene kompetencije na situacijskom učenju, rješavanju problemskih zadataka, vještinama snalaženja u radnim situacijama, ažurnosti i točnosti u obavljanju radnih zadataka, njegovanju kvalitetnih međuljudskih odnosa, poštivanju hijerarhije i surađivanju u timskom radu te je li prisutna konstanta u izvršavanju zadataka kako i razvija li se određeni stupanj samostalnosti, kreativnosti, snalažljivosti u ostvarivanju ishoda učenja. Također, valja voditi računa je li polaznik odgovoran prema opremi, suradnicima i nadređenima u gospodarskom subjektu i vodi li redovito mapu praktične nastave i vježbi.

Vrednovanje polaznika s teškoćama provodi se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

Prilagodba vrednovanja polaznikovih postignuća odnosi se na prilagodbu postupaka vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da polaznici s teškoćama ravnopravno s ostalim polaznicima pokažu usvojenost kurikulumom definiranih ishoda učenja.

Pri planiranju procesa učenja i poučavanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje). Potrebno je predvidjeti najbolje načine pokazivanja usvojenih znanja i vještina nakon procesa učenja i poučavanja (vrednovanje naučenoga) te poticajno samovrednovanje (vrednovanje kao učenje). Vrsta prilagodbe razlikovat će se ovisno o specifičnim potrebama pojedinog polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike, a posebno za polaznike s posebnim potrebama važno je naglasiti provedbu dijagnostičkog vrednovanja, kojim se utvrđuje kvaliteta i razina polaznikovih predznanja i vještina stečenih prije početka procesa poučavanja i učenja. Dijagnostičkim vrednovanjem provodi se inicialna procjena polaznikovih (pred)znanja na početku školske godine, ali i prije obrade određene cjeline i/ili teme. Pritom je važno što objektivnije i točnije utvrditi polaznikova predznanja kako se poučavanje ne bi temeljilo na nastavnikovim prepostavkama, već na onom što polaznici doista znaju. Treba odrediti razinu polaznikova iskustva i znanja o onome što će se poučavati i tome prilagoditi poučavanje (razina od koje se polazi, metode i strategije koje će se koristiti i sl.). Primjeniti dijagnostičkog vrednovanja omogućuje provođenje procesa učenja i poučavanja prema stvarnim potrebama polaznika i time značajno doprinosi njegovoј učinkovitosti. Njegova primjeniti posebno je uspješna pri određivanju prikladnog oblika poučavanja i podrške polaznicima s posebnim potrebama (daroviti polaznici i polaznici s teškoćama).

Napredak svih polaznika pa i polaznika s teškoćama ocjenjuje se ocjenama od 1 do 5. U radu s polaznicima s teškoćama ishodi učenja i poučavanja određuju se temeljem inicialne procjene, pri čemu ishodi moraju biti dostižni, mjerljivi i realistični. U suprotnom,

polaznicima s teškoćama onemogućiti će se uspjeh i razvoj kompetencija za daljnje učenje. Za uspjeh u radu i uloženi trud polaznike s teškoćama potrebno je uvijek pohvaljivati. Pri vrednovanju postignuća potrebno je pratiti i nagraditi njihovu aktivnost, odnos prema radu kao i svaki napredak.

Učenje i poučavanje s darovitim polaznicima zahtjeva primjenu strategija usmjerenih razvoju polaznikova kritičkog mišljenja i rješavanja problema na višim kognitivnim razinama te polaznikovom stvaralaštvu, pri čemu do izražaja dolazi njegova osobnost i kreativnost. Ostvaruje se nizom aktivnosti i procesa kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine i stavove, uči istraživanjem i otkrivanjem te se koristi prije stečenim znanjima i iskustvima. Polaznik koji se ističe darovitošću uočava važnost samostalnog upravljanja učenjem pa preuzima odgovornosti za vlastito učenje i ponašanje.

Nastavnik ima važnu ulogu pri otkrivanju i poticanju darovitosti polaznika. Stvara poticajno i radno okruženje za učenje te osjećaj zadovoljstva i pripadnosti grupi. Potiče polaznikovu kreativnost te samoregulaciju učenja i ponašanja. Omogućava svim polaznicima da u što većoj mjeri ostvare vlastite potencijale i steknu kompetencije.

Pritom se služi komunikacijom kao npr.: To je dobra ideja/mišljenje/komentar, Pokažimo to svima, Kako to možemo ostvariti?, Pokušajmo, Koje su prednosti?, Kako možemo ukloniti nedostatke?, Možeš li izraditi plan akcije?, Sviđa mi se to!, Možeš li napraviti promociju, reklamu, prezentaciju, prikaz, Što ja mogu učiniti da se to dogodi?, To zvuči zanimljivo, reci mi nešto više o tome, Provedimo ideju u djelo, Što nam je sve potrebno da to ostvarimo?

Osim toga, a kako bi zaista prihvaćao polaznika koji ima hrabrosti biti drugačiji, nastavnik može izgledati entuzijastično i zainteresirano, slušati i pokušati razumjeti zašto polaznici to predlažu, ne prekidati ih sve dok ne završe, nastaviti razvijati njihovu ideju, poticati ih da završe. Osim toga, kako bi zaista prihvaćao polaznika koji ima hrabrosti biti drugačiji, nastavnik može izgledati entuzijastično i zainteresirano, slušati i pokušati razumjeti zašto polaznici to predlažu, ne prekidati ih sve dok ne završe, nastaviti razvijati njihovu ideju, poticati ih da završe.

Vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje provodi se u cilju pravodobnog usmjeravanja pozornosti propustima u radu polaznika, odnosno davanja korisnih i motivirajućih povratnih informacija polazniku kako bi se potaknuo njegov napredak. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje provodi se u cilju pravodobnog usmjeravanja pozornosti na propuste u radu polaznika, odnosno davanja korisnih i motivirajućih povratnih informacija polazniku kako bi se potaknuo njegov napredak. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja valja temeljiti na strategijama primjerenosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama primjerenosti podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, prilagodbe okruženja ili u određenim situacijama, mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabrati

zadataka i primjenu metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, stvarajući pritom pristupačno i poticajno okruženje za provedbu ispitnih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati jasnim i konkretnim povratnim informacijama o procesu učenja i o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i odgojne vrijednosti (prije svega samostalnost i odgovornost) stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem temeljem prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina te prate i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika, kao i komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena oblikuje se temeljem što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

Okvir za vrednovanje procesa i ishoda učenja u odgojno-obrazovnome sustavu Republike Hrvatske, Okvir za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanje postignuća djece i polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika predstavljaju nacionalne kurikulske dokumente pomoću kojih se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulske dokumente, a odnose se i na kurikulske dokumente izrađene na ostalim razinama.

REFERENCE DOKUMENTA

7. Referentni brojevi

Šifra standarda zanimanja u Registru HKO-a:

Šifra standarda kvalifikacije u Registru HKO-a:

Naziv sektora: Ekonomija i trgovina

Šifra sektora: 09

8. Članovi Radne skupine koji su sudjelovali u izradi strukovnog kurikuluma

1. Elisabetta Fortunato, Ministarstvo znanosti i obrazovanja (voditeljica Radne skupine)
2. Sanja Kelava, Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih (članica)
3. Tamara Sapanjoš, Gospodarska škola Istituto professionale, Buje (članica)
4. mr. sc. Renata Petrović, Trgovačka i komercijalna škola „Davor Milas“, Osijek (članica)
5. Dubravka Liebl, Trgovačka škola Zagreb (članica)
6. Tatjana Frančić Mikulić, Ekonomski i trgovinski škola Čakovec (članica)
7. Sanja Biljan Smola, Ekonomski i turistički škola Daruvar (članica)
8. Jelena Barukčić, Njemačko-hrvatska industrijska i trgovinska komora, Zagreb (članica)
9. Vedrana Tomić Martinović, Austrijsko veleposlanstvo – Trgovinski odjel, Zagreb (članica)

9. Predlagatelj strukovnog kurikuluma

Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih