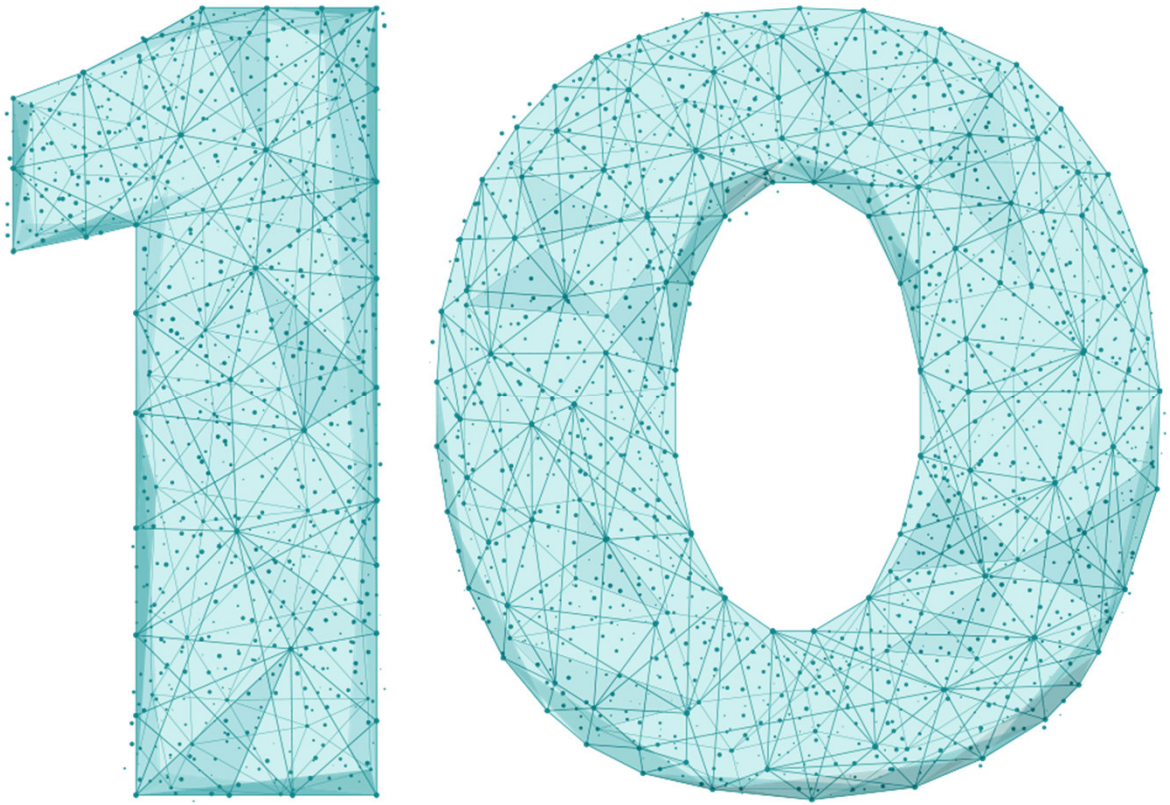


DANI STRUKOVNIH NASTAVNIKA

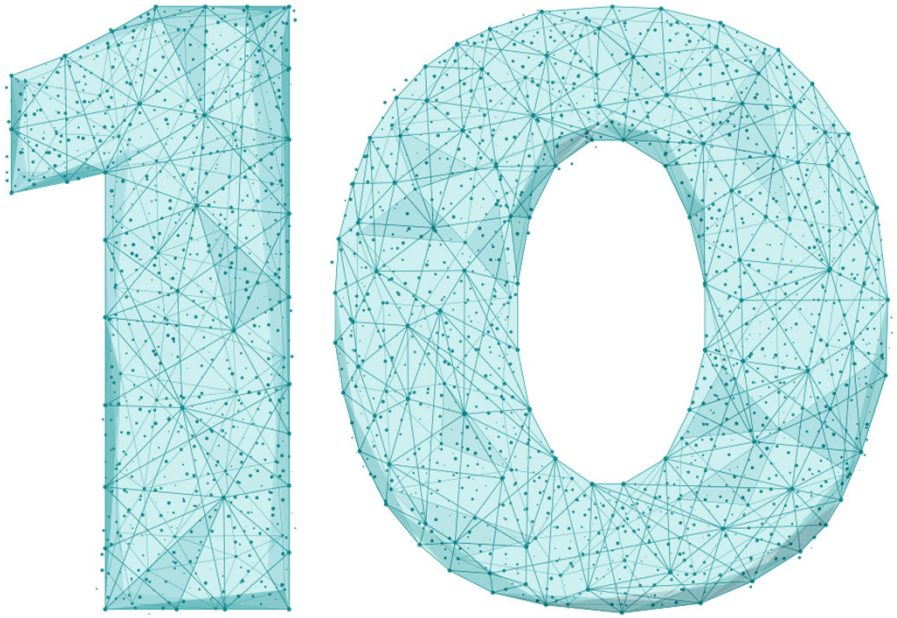
10. - 12. 11. 2026., Vodice

DALJNJA PROVEDBA KURIKULARNE REFORME STRUKOVNOG OBRAZOVANJA

Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih

ESF+ Učinkoviti ljudski potencijali

Sufinancira Europska unija



DANI STRUKOVNIH NASTAVNIKA

10. - 12. 11. 2026., Vodice

RADNA SITUACIJA U UČIONICI
- igra uloga u ostvarivanju ishoda učenja u modularnoj nastavi

mr. sc. Antonija Čalić

Ekonomska i upravna škola Osijek

DALJNJA PROVEDBA KURIKULARNE REFORME STRUKOVNOG OBRAZOVANJA

Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih

ESF+ Učinkoviti ljudski potencijali

Sufinancira Europska unija

Ishodi učenja

- Analizirati primjer igre uloga kao nastavne metode za ostvarivanje i vrednovanje ishoda u simuliranim radnim situacijama.
- Procijeniti mogućnosti primjene igre uloga i prikazanog načina vrednovanja u vlastitom strukovnom modulu.

IGRA ULOGA



UČIONICA

RADNO MJESTO

Od učionice do radnog mjesta

Učionica	Vježbenička tvrtka	Poslodavac
Simulirana radna situacija	Simulirano radno okruženje	Stvarna radna situacija

Učenik ne pokazuje samo da zna

Znanje postaje vještina

Ishodi postaju vidljivi

Stvarne poslovne situacije

Što je igra uloga?

Učenici preuzimaju ulogu neke osobe i odigravaju situaciju iz stvarnog života.

Kratka i fleksibilna

Učenik odlučuje

Prednosti

Motivira i uključuje	**Pregovaranje i uvjeravanje**	Kritičko razmišljanje
Tuđa perspektiva	Brza povratna informacija	**Dugo se pamti**

Model igre uloga

1. Uvod u problem
2. Odabir uloga
3. Postavljanje scene
4. Priprema promatrača
5. **Izvođenje**
6. **Rasprava**
7. Ponovno izvođenje
8. Ponovna rasprava
9. **Generalizacija**

Savjeti iz literature

✓ Prvo igre uloga bez ocjene

✓ Svaka igra vezana uz ishod

✓ Promatrači uče davati povratnu informaciju

✓ Jasna očekivanja: ponašanje i stručni jezik

✓ Vrijeme za pripremu uloge

✓ Podjednako zahtjevne uloge za sve

Gdje koristim igru uloga

Uvod u poduzetništvo

Uvod u poslovne komunikacije

Planiranje poduzetničke aktivnosti

Poslovno pregovaranje

Priprema

1. **Ishod učenja**
   Što učenik treba moći učiniti?

2. **Radna situacija**
   Moguća stvarna situacija

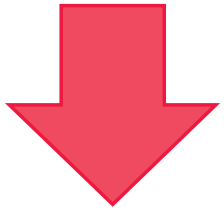
3. **Kartice uloga**
   Svaka strana ima tajni cilj i granicu

4. **Kriteriji**
   Učenici ih znaju unaprijed

Primjer – modul Poslovno pregovaranje

SIU: Osnove poslovnog pregovaranja

IU: Primijeniti različite strategije i taktike u procesu poslovnog pregovaranja.



Radna situacija: pregovori s dobavljačem.

Tijek igre uloga

1. **Priprema**
   Pripremni list

2. **Pregovor**
   Parovi, skupine od troje

3. **Otkrivanje kartica**
   Je li dogovor unutar granica?

4. **Razgovor**
   Strategija i taktike

Primjer

Kupac A treba 200 platnenih vrećica s logotipom za sajam vježbeničkih tvrtki. Dobavljač B ih proizvodi.

Dogovaraju cijenu, količinu, rok isporuke i plaćanje.

Tajne granice: dogovor je moguć između 1,15 € i 1,40 €, ali to nitko ne zna.

Kartice uloga

Kupac A	Dobavljač B
• 200 vrećica • Sajam je za 12 dana • Cilj 1,10 €, granica 1,40 € • Plan B: dobavljač C po 1,40 €, isporuka na dan sajma	• Katalog 1,60 € • Trošak 0,90 € • Cilj 1,45 €, granica 1,15 € • Plan B: nema drugih narudžbi • Isporuka za 10 dana

Kako to izgleda u razredu

- Parovi ili trojke: dvoje igraju, treći promatra
- Kratko: 5 do 8 minuta
- Promatrači prate igru prema kriterijima
- Analiza na kraju, s cijelim razredom
- Zamjena uloga u sljedećem krugu

Priprema učenika

1. Što pregovaramo?
2. Naš cilj
3. Rezervacijska cijena
4. Plan B
5. Što želi druga strana?
6. Dva argumenta
7. Što nudimo zauzvrat
8. Naša strategija
9. Taktike koje koristimo



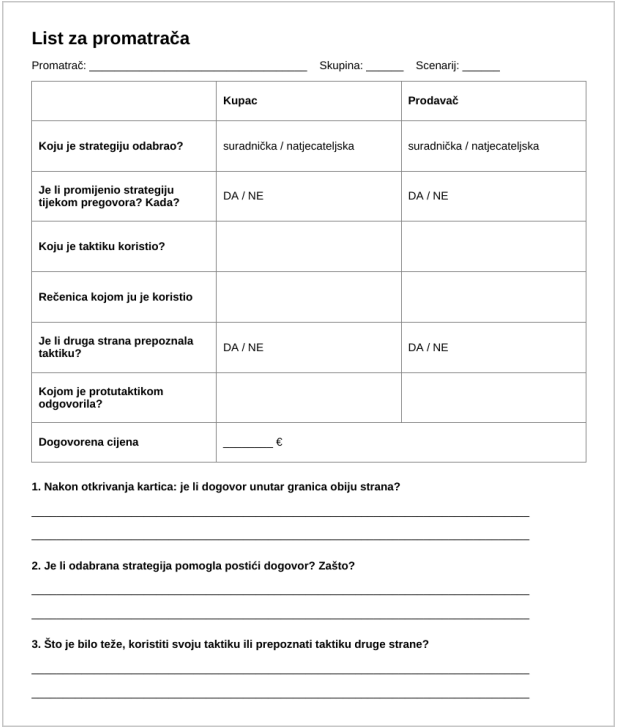
Pripremni list **Uloga: kupac / dobavljač** **Skupina: _____**

Pripremite se prije pregovora (8 minuta). Pišite kratko i jasno.

1. Što pregovaramo? *cijena, količina, rok, plaćanje*	
2. Naš cilj *idealan ishod za nas*	
3. Rezervacijska cijena *granica: najdalje što prihvaćamo*	
4. Plan B *što radimo ako ne dođe do dogovora*	
5. Što želi druga strana? *prema našem mišljenju*	
6. Dva argumenta *kojima ćemo obrazložiti ponudu*	1. 2.
7. Što nudimo zauzvrat? *ustupak uz protuuslugu*	„Ako vi _____, onda mi _____."
8. Naša strategija *koju biramo i kada je mijenjamo*	☐ suradnička ☐ natjecateljska Zašto? Kada ćemo promijeniti pristup?
9. Taktike koje koristimo *najmanje tri, s načelnom asjom čemo ih reći*	1. 2. 3.

Lista za promatrače

✓ Koju je strategiju odabrao?
✓ Je li promijenio strategiju?
✓ Koju je taktiku koristio?
✓ Je li druga strana prepoznala taktiku?
✓ Kojom je protutaktikom odgovorila?



List za promatrača

Promatrač: _____ Skupina: _____ Scenarij: _____

	Kupac	Prodavač
Koju je strategiju odabrao?	suradnička / natjecateljska	suradnička / natjecateljska
Je li promijenio strategiju tijekom pregovora? Kada?	DA / NE	DA / NE
Koju je taktiku koristio?		
Rečenica kojom ju je koristio		
Je li druga strana prepoznala taktiku?	DA / NE	DA / NE
Kojom je protutaktikom odgovorila?		
Dogovorena cijena	_____ €	

1. Nakon otkrivanja kartica: je li dogovor unutar granica obiju strana?

_____

_____

2. Je li odabrana strategija pomogla postići dogovor? Zašto?

_____

_____

3. Što je bilo teže, koristiti svoju taktiku ili prepoznati taktiku druge strane?

_____

_____

Nakon otkrivanja kartica: je li dogovor unutar granica?

Povratna informacija

- Jeste li postigli dogovor? Je li unutar granica?
- Koju ste strategiju odabrali i zašto?
- Koja vam je taktika pomogla, a koja nije?
- Što ste dobili za svoj ustupak?
- Što biste sljedeći put napravili drugačije?

Prvo govore pregovarači i promatrač, a tek onda nastavnik.

Vrednovanje

Vrednovanje	Vrednovanje	Vrednovanje
Za učenje	**Kao učenje**	**Naučenoga**
Povratna informacija	Pripremni list samovrednovanje	Rubrika i analiza pregovora

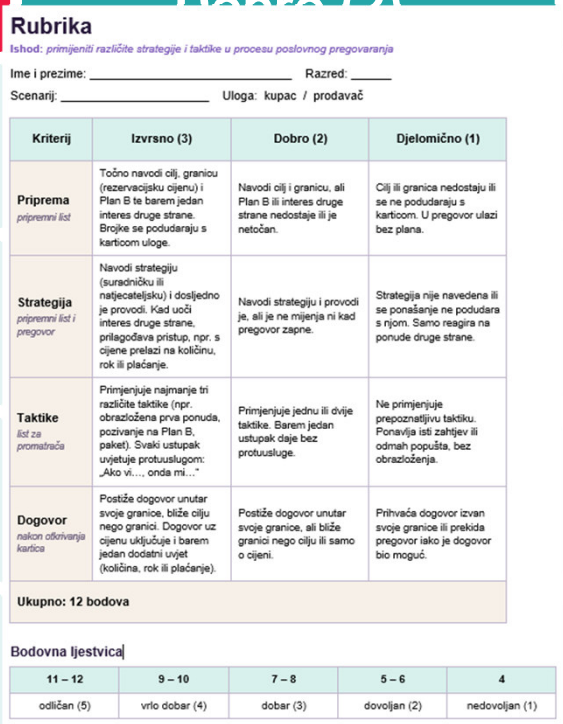
Put od vježbe do ocjene

1. **Prva igra uloga** – vježba, bez ocjene
2. **Povratna informacija** – promatrači, nastavnik
3. **Samovrednovanje** – prema istim kriterijima
4. **Završna igra uloga** – novi scenarij, ocjena po rubrici

Ocjena nikad nije iznenađenje.

Rubrika

Kriterij	Izvrsno (3)	Dobro (2)	Djelomično (1)
Priprema	Cilj, granica i Plan B točni; zna interes druge strane		Nema cilja ili granice ili se ne podudaraju s karticom
Strategija	Prilagođava strategiju: s cijene prelazi na količinu, rok ili plaćanje		Nema strategije; samo reagira na drugu stranu
Taktike	Tri ili više taktika; svaki ustupak uz protuuslugu		Nema taktike; ponavlja zahtjev ili odmah popušta
Dogovor	Unutar granice, bliže cilju; uz cijenu i dodatni uvjet		Izvan granice ili odustaje iako je dogovor moguć



Rubrika

Ishod: *primijeniti različite strategije i taktike u procesu poslovnog pregovaranja*

Ime i prezime: _____ Razred: _____

Scenarij: _____ Uloga: kupac / prodavač

Kriterij	Izvrsno (3)	Dobro (2)	Djelomično (1)
Priprema *pripremni list*	Točno navodi cilj, granicu (rezervacijsku cijenu) i Plan B te barem jedan interes druge strane. Brojke se podudaraju s karticom uloge.	Navodi cilj i granicu, ali Plan B ili interes druge strane nedostaje ili je netočan.	Cilj ili granica nedostaju ili se ne podudaraju s karticom. U pregovor ulazi bez plana.
Strategija *pripremni list i pregovor*	Navodi strategiju (suradničku ili natjecateljsku) i dosljedno je provodi. Kad uoči interes druge strane, prilagođava pristup, npr. s cijene prelazi na količinu, rok ili plaćanje.	Navodi strategiju i provodi je, ali je ne mijenja ni kad pregovor zapne.	Strategija nije navedena ili se ponašanje ne podudara s njom. Samo reagira na ponude druge strane.
Taktike *list za promatrača*	Primjenjuje najmanje tri različite taktike (npr. obrazložena prva ponuda, pozivanje na Plan B, paket). Svaki ustupak uvjetuje protuuslugom: „Ako vi…, onda mi…"	Primjenjuje jednu ili dvije taktike. Barem jedan ustupak daje bez protuusluge.	Ne primjenjuje prepoznatljivu taktiku. Ponavlja isti zahtjev ili odmah popušta, bez obrazloženja.
Dogovor *nakon otkrivanja kartica*	Postiže dogovor unutar svoje granice, bliže cilju nego granici. Dogovor uz cijenu uključuje i barem jedan dodatni uvjet (količina, rok ili plaćanje).	Postiže dogovor unutar svoje granice, ali bliže granici nego cilju ili samo o cijeni.	Prihvaća dogovor izvan svoje granice ili prekida pregovor iako je dogovor bio moguć.
Ukupno: 12 bodova			

Bodovna ljestvica

11 – 12	9 – 10	7 – 8	5 – 6	4
odličan (5)	vrlo dobar (4)	dobar (3)	dovoljan (2)	nedovoljan (1)

Izazovi

Sramežljivi učenici	Prvo promatrač, mala skupina
Neozbiljnost	Pravila unaprijed, kratko vrijeme
Ocjena u paru	Kriteriji za pojedinca
Nedostatak vremena	Kratka priprema i pregovor

Za kraj: kartica uloga za vas

Uloga: nastavnik / nastavnica modula

Situacija: jedna radna situacija iz vašeg modula

Cilj: primijeniti igru uloga u ostvarenju ishoda učenja

Rok: vaš sljedeći sat

Tajna granica: nema je. Samo počnite.

Svaki sat može biti most



Kad učenik odigra radnu situaciju,

ishod učenja prestaje biti rečenica u kurikulu

i postaje ono što učenik zna učiniti.

Hvala!

antonija.calic@skole.hr