

ŠKOLA: Srednja škola Donji Miholjac

OPERATIVNI PLAN I PROGRAM

NASTAVNI PREDMET:	Trgovinsko poslovanje		
SEKTOR:	Ekonomija, trgovina i poslovna administracija		
ZANIMANJE:	Komercijalist	RAZRED: (OPP odnosi se isključivo za jedan razred)	3.KOM
BROJ SATI:	105	ŠK. GOD.	2016./2017.
PREDMETNI NASTAVNIK:	Nastavnik mentor, Antonio Čmelak, mag.oec.		

CILJ/SVRHA UČENJA PREDMETA:

Osposobiti učenike za samostalno obavljanje komercijalnih poslova nabave i prodaje.

ISHODI UČENJA

1.	Primijeniti stečena znanja u obavljanju poslova nabave i prodaje.
2.	Primijeniti etička načela poslovanja u obavljanju poslova nabave i prodaje.
3.	Izraditi kupo-prodajni ugovor
4.	Pripremiti i izložiti prodajnu prezentaciju
5.	Izraditi dokumente u procesu nabave i prodaje

PLAN PISANIH PROVJERA

I. PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	1. Nabava	Br. nast. jed.	7-9
II. PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	1. Nabava – Ugovor	Br. nast. jed.	10-12
III. PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	2. Prodaja	Br. nast. jed.	1-4
IV. PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	2. Prodaja – Račun i HUB3	Br. nast. jed.	13
V. PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	3. Proces nabave i prodaje – teorija	Br. nast. jed.	1-2
VI. PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	3. Proces nabave i prodaje - dokumentacija	Br. nast. jed.	1-2

VJEŽBE / SEMINARSKI RAD /STRUČNA EKSURZIJA (izvorna stvarnost)

	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Opis vježbe
I. VJEŽBA	1. Nabava	3.	Definirati politiku nabave trgovačkog poduzeća
II. VJEŽBA		5.	Izraditi plan nabave za trgovačko poduzeće
III. VJEŽBA		7.	Uvježbati vođenje pregovora kod nabave robe
IV. VJEŽBA		7-9	Sastaviti kupo / prodajni ugovor
V. VJEŽBA		2. Prodaja	6.
VI. VJEŽBA	12.		Pripremiti i održati prodajnu prezentaciju uz PowerPoint
VII. VJEŽBA	13.		Izraditi otpremnicu, račun i HUB3 kao nalog za prijenos
VIII. VJEŽBA	14.		Pripremiti i održati prodajnu prezentaciju bez PP-a
IX. VJEŽBA	19.		Odabrati najpovoljniji poseban oblik prodaje za novac
X. VJEŽBA	21.		Izraditi plan robnih kategorija
XI. VJEŽBA	3. Proces nabave i prodaje	1-2	Izraditi dokumente u procesima nabave i prodaje

	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Tema seminarskog rada
SEMINARSKI RAD	1. Nabava	4.	Istraživanje tržišta nabave knjiga i učila na temelju posjeta ZGV – Interliberu i Educi

STRUČNA EKSURZIJA/STRUČNI POSJET	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Ostvareni ishodi
Posjet Interliberu, educa.hr, Sajam glazbe i multimedije, Info na ZGV	1. Nabava	4.	Istražiti tržište nabave, izvora nabave opreme za škole, multimedije, informatičke opreme i literature

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suv. metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir	
			Socijalni oblici rada		Nastavna sred.i pom.	Materijalni uvjeti rada	RB sata	T	V-P	Radni tjedan	mj.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Zapamtiti elemente i kriterije ocjenjivanja.	Upoznavanje s programom, načinom rada i elementima ocjenjivanja.		UI /FR			KUČ	1.	1		1.	9.
Objasniti važnost nabave u opskrbi poduzeća. Objasniti važnost ispravne politike, planiranja i istraživanja nabave. Isplanirati nabavu. Odabrati najpovoljnijeg dobavljača.	1. Nabava	1. Pojam, ciljevi i zadaća nabave	UI, R, P, RU, PR / FR, IND, PAR	Marketing 4.raz. – istraživ. tržišta	U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ stručni izlet busom u Zagreb 11.11.	2.	1		1.	9.
		2. Organizacija nabave					3.	1		1.	9.
		3. Politika i marketing nabave					4-6	2	1	2.	9.
		4. Istraživanje tržišta nabave	Izvorna stvarnost – posjet ZGV				7-12	3	3	3. / 10.	9. / 11.
		5. Planiranje nabave	UI, R, P, RU, PR / FR, IND, PAR				13-14	1	1	4.	9.
		6. Izbor dobavljača					15.	1		4.	9.
	Usmena provjera nast.jed. 1-6						16-17		2	5.	10.
		7. Operativno poslovanje nabave i pregovaranje	UI, R, P, RU, PR / FR, IND, PAR	Os.trg.pr. 4.raz – ugovor	U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ	18-20	2	1	5./6.	10.
	8. Sastojci ugovora i njegovo izvršenje	21-24					4		6./7.	10.	
	9. Sredstva pojačanja ugovora	25-26					2		8.	10.	
Provesti proces pregovaranja, napisati kupo-prodajni ugovor.	Integralni zadatak izrade kupo-prodajnog ugovora (pregovaranje, izrada i ispis ugovora)		PR, MAU – surad.učenje MUS – workshop / GR		RČN, PROJ, Internet, printer	IUČ	27-29		3	8./9.	10/11
	I. pisana provjera - Ugovor					KUČ	30.		1	9.	11.
	Usmena provjera nast.jed. 7-9						31-32		2	10.	11.

LEGENDA: **UI**-usmeno izlaganje, **R**-razgovor, **D**-demonstracija, **PR**-praktični rad, **RU**-rad s udžbenikom, **P**-pisanje (učenika), **MAU**-metoda aktivnog učenja (navesti koja se metoda koristi), **MUS**-metoda učenja stvaranjem (navesti koja se metoda koristi, **FR**-frontalni rad, **IND**-individualni rad, **PAR**-rad u paru, **SK**-rad u skupini, **GR**-grupni rad, **TIM**-timski rad, **KUČ**-klasična učionica, **IUČ**-informatička učionica, **U**-udžbenik, **PREZ**-prezentacija, **RČN**-računalo, **PROJ**-projektor

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suv. metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir	
			Socijalni oblici rada		Nastavna sred.i pom.	Materijalni uvjeti rada	RB sata	T	V-P	Radni tjedan	mj.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Analizirati pokazatelje uspješnosti nabave. Prepoznati rizike u nabavnom poslovanju. Nabrojati prednosti e-nabave. Usvojiti etičke norme u nabavnom poslovanju.		10. Analiza pokazatelja uspješnosti i rizika nabave		Informat. 3.raz. – EDI sustav	U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ	33.	1		10.	11.
		11. Proces elektroničke nabave					34-35	2		11.	11.
		12. Etika u nabavi					36.	1		11.	11.
Usmena provjera ISPRAVCI nastavnih jedinica 1-6 i 7-9 i pisana Ugovor							37.		1	12.	11.
II. pisana provjera nas.jed.10-12							38.		1	12.	11.
Objasniti važnost prodaje za poslovanje trgovine i proizvodnje. Nabrojati oblike istraživanja tržišta prodaje.	2. Prodaja	1. Zadaće i ciljevi prodaje	UI, R, P, RU / FR, IND	Marketing 4.raz. – istraživ. tržišta	U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ	39.	1		12.	12.
		2. Organizacija prodaje					40.	1		13.	12.
		3. Istraživanje tržišta prodaje					41.	1		13.	12.
		4. Mystery shopping					42.	1		13.	
III. pisana provjera nas.jed. 1-4							43.		1	14.	12.
Objasniti važnost ispravne politike, planiranja prodaje. Objasniti načine prodaje putem kataloga, telefona, interneta. Opisati sustav mrežnog marketinga.		5. Politika prodaje	UI, R, P, RU, PR / FR, IND, PAR	Trg.posl. 1.raz – prod.izvan prodav.	U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ 7 IUČ	44.	1		14.	12.
		6. Plan prodaje					45-46	1	1	14/15	12.
		7. Kataloška prodaja					47.	1		16.	1.
		8. Teleprodaja					48-49	2		16.	1.
		9. Mrežni marketing					50.	1		17.	1.
10. Elektronička prodaja	51-53	3		17/18	1.						
Pisana provjera ISPRAVCI nastavnih jedinica 10-12 i 1-4							54.		1	18.	1.
Usmena provjera nast.jed. 5-10							55-56		2	18/19	1/2

LEGENDA: **UI**-usmeno izlaganje, **R**-razgovor, **D**-demonstracija, **PR**-praktični rad, **RU**-rad s udžbenikom, **P**-pisanje (učenika), **MAU**-metoda aktivnog učenja (navesti koja se metoda koristi), **MUS**-metoda učenja stvaranjem (navesti koja se metoda koristi, **FR**-frontalni rad, **IND**-individualni rad, **PAR**-rad u paru, **SK**-rad u skupini, **GR**-grupni rad, **TIM**-timski rad, **KUČ**-klasična učionica, **IUČ**-informatička učionica, **U**-udžbenik, **PREZ**-prezentacija, **RČN**-računalo, **PROJ**-projektor

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suv. metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir		
			Socijalni oblici rada		Nastavna sred.i pom.	Materijalni uvjeti rada	RB sata	T	V-P	Radni tjedan	mj.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Demonstrirati pravilan način vođenja prodajne prezentacije uz pomoć PowerPointa i ostalih aktivnosti u procesu prodaje.		11. Operativno izvršenje prodaje	UI, R, P, RU, D, MAU – izrada prezentacije / FR, IND		U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ	57-60	4		19/20	2.	
		12. Prodajna prezentacija PPT					61-62		2	20/21	2.	
		13. Otprema, fakturiranje i naplaćivanje					63.	1		21.	2.	
Izraditi otpremnicu i račun za prodanu robu. Opisati način kontrole naplate potraživanja. Ispisati HUB-3 ka nalog za prijenos.		Integralni zadatak izvršenja prodaje (otprema robe, izdavanje računa i naplaćivanje)	PR, MAU – surad.učenje MUS – workshop / GR		RČN, PROJ, Internet, printer	IUČ	64-65		2	21/22	2.	
Demonstrirati pravilan način vođenja prodajne prezentacije bez upotrebe suvremenih tehnologija.		14. Prodajna prezentacija	D / IND			KUČ	66-67		2	22.	2.	
IV. pisana provjera - Račun								68.		1	23.	3.
Nabrojati i opisati maloprodajne trendove i oblike veleprodaje. Analizirati pokazatelje uspješnosti prodaje. Nabrojati i opisati posebne oblike prodaje robe za robu i novac. Preispitati isplativost korištenja posebnih oblika prodaje.		15. Maloprodaja	UI, R, P, RU / FR, IND, PAR		U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ	69-70	2		23.	3.	
		16. Veleprodaja					71-72	2		24.	3.	
		17. Analiza pokazatelja uspješnosti prodaje					73.	1		24.	3.	
		18. Posebni oblici prodaje robe za robu					74.	1		25.	3.	
		19. Posebni oblici prodaje robe za novac					75-79	4	1	25/26	3.	
Usmena provjera nast.jed. 15-19								80-81		2	27.	4.

LEGENDA: **UI**-usmeno izlaganje, **R**-razgovor, **D**-demonstracija, **PR**-praktični rad, **RU**-rad s udžbenikom, **P**-pisanje (učenika), **MAU**-metoda aktivnog učenja (navesti koja se metoda koristi), **MUS**-metoda učenja stvaranjem (navesti koja se metoda koristi, **FR**-frontalni rad, **IND**-individualni rad, **PAR**-rad u paru, **SK**-rad u skupini, **GR**-grupni rad, **TIM**-timski rad, **KUČ**-klasična učionica, **IUČ**-informatička učionica, **U**-udžbenik, **PREZ**-prezentacija, **RČN**-računalo, **PROJ**-projektor

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suv. metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir	
			Socijalni oblici rada		Nastavna sred. Pom.	Materijalni uvjeti rada	RB sata	T	V-P	Radni tjedan	mj.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Identificirati razloge upravljanja odnosima s kupcima. Provesti razvrstavanje proizvoda prema robnim kategorijama. Opisati procese u upravljanju robnim kategorijama. Usvojiti etičke norme u prodajnom poslovanju.		20. Upravljanje odnosom s kupcima –CRM (Consumer relationship management)	UI, R, P, RU, PR / FR, IND, SK		U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ, IUČ	82-83	2		27/28	4.
		21. Upravljanje kategorijama – CM (Category management)					84-88	3	2	28/29/30	4/5
		22. Prodajna etika					89-90	2		30.	5.
Usmena provjera ISPRAVCI nastavnih jedinica 5-10 i 15-19 i pisana - račun							91.		1	31.	5.
Usmena provjera nast.jed. 20-22							92-93		2	31.	5.
Opisati pravce kretanja dokumenata u procesima nabave i prodaje uz primjenu informatičke tehnologije.	3. Procesi nabave i prodaje	1. Kolanje informacija i dokumenata u klasičnom načinu obavljanja nabave i prodaje	UI, R, P, RU / FR, IND, SK		U, PREZ, RČN, PROJ	KUČ	94-96	3		32.	5.
		2. Elektronski podržano kolanje informacija i podataka					97.	1		33.	5.
V. pisana provjera nast.jed. 1-2							98.		1	33.	5.
Izraditi dokumente u procesima nabave i prodaje.	Integralni zadatak kolanja dokumenata u procesima nabave i prodaje		PR, MAU – surad.učenje MUS – workshop / GR		RČN, PROJ, Internet, printer	IUČ	99-102		4	33/34	5/6
VI. pisana provjera - dokumenti							103.		1	35.	6.
Usmena provjera ISPRAVCI nastavnih jedinica 20-22 i pisane 1-2 i dokumenti							104.		1	35.	6.
Zaključivanje ocjena							105.	1		35.	6.

LEGENDA: **UI**-usmeno izlaganje, **R**-razgovor, **D**-demonstracija, **PR**-praktični rad, **RU**-rad s udžbenikom, **P**-pisanje (učenika), **MAU**-metoda aktivnog učenja (navesti koja se metoda koristi), **MUS**-metoda učenja stvaranjem (navesti koja se metoda koristi, **FR**-frontalni rad, **IND**-individualni rad, **PAR**-rad u paru, **SK**-rad u skupini, **GR**-grupni rad, **TIM**-timski rad, **KUČ**-klasična učionica, **IUČ**-informatička učionica, **U**-udžbenik, **PREZ**-prezentacija, **RČN**-računalo, **PROJ**-projektor

PREGLED OCJENA PREMA OBLIKU I SADRŽAJU PROVJERE, ELEMENTU OCJENJIVANJA I VREMENU			
OBLIK PROVJERE	SADRŽAJ PROVJERE	ELEMENT	OKVIRNO VRIJEME
Usmena provjera	cjelina 1, nas.jed. 1-6	Usvojenost sadržaja	Početak 10.mj.
Pisana provjera	int.zadatak - Ugovor	Primjena sadržaja	Početak 11.mj.
Usmena provjera	cjelina 1, nas.jed. 7-9	Usvojenost sadržaja	Početak 11.mj.
Seminar	Ist.trž,nab. - Zagreb	Primjena sadržaja	Sredina 11.mj.
ISPRAVCI tko treba i želi	1-6 i 7-9 usmeno, Ugovor – pisano te seminar	US ili PS	Kraj 11.mj.
Pisana provjera	cjelina 1, nas.jed. 10-12	Usvojenost sadržaja	Kraj 11.mj.
Pisana provjera	cjelina 2, nas.jed. 1-4	Usvojenost sadržaja	Sredina 12.mj.
Domaće zadaće	Redovitost i sadržaj 1.polugodište	Suradnja u nast.procesu	12.mj
Suradnja	Rad u grupi i slično	Suradnja u nast.procesu	Prema potrebi 9-12.mj.
ISPRAVCI tko treba i želi	10-12 i 1-4 –pisano	US ili PS	Sredina 1.mj.
Usmena provjera	cjelina 2, nas.jed. 5-10	Usvojenost sadržaja	Sredina 1.mj.
Prodajna prezentacija	Uz pomoć Power Pointa	Primjena sadržaja	Sredina 2.mj.
Prodajna prezentacija	Bez suvremenih tehnologija	Primjena sadržaja	Kraj 2.mj.
Pisana provjera	int.zadatak – račun i HUB3	Primjena sadržaja	Početak 3.mj.
Usmena provjera	cjelina 2, nas.jed. 15-19	Usvojenost sadržaja	Početak 4.mj.
ISPRAVCI tko treba i želi	5-10 i 15-19 usmeno, Račun i HUB3 - pisano	US ili PS	Početak 5.mj.
Usmena provjera	cjelina 2, nas-jed. 20-22	Usvojenost sadržaja	Početak 5.mj.
Pisana provjera	cjelina 3, nas.jed. 1-2	Usvojenost sadržaja	Kraj 5.mj.
Pisana provjera	int.zad. – dokumenti N/P	Primjena sadržaja	Početak 6.mj.
ISPRAVCI tko treba i želi	20-22 – usmeno, 1-2 i dokumenti N/P pisano	US ili PS	Početak 6.mj.
Domaće zadaće	Redovitost i sadržaj 2.polugodište	Suradnja u nast.procesu	6.mj.
Suradnja	Rad u grupi i slično	Suradnja u nast.procesu	Prema potrebi 1-6.mj.
Zaključivanje ocjena	Zadnji sat nema ispravaka usmenih i pisanih provjera	Na temelju svih ocjena i bilježaka	Sredina 6.mj.

MJESEC	NAPOMENA/BILJEŠKA
<i>Rujan</i>	
<i>Listopad</i>	
<i>Studen</i>	
<i>Prosinac</i>	
<i>Siječanj</i>	
<i>Veljača</i>	
<i>Ožujak</i>	
<i>Travanj</i>	
<i>Svibanj</i>	
<i>Lipanj</i>	

Napomena: u bilješki je potrebno upisivati odstupanja u realizaciji Operativnog plana i programa – navesti razlog

ELEMENTI OCJENJIVANJA:	Stručno teorijski sadržaji – Trgovinsko poslovanje
USVOJENOST SADRŽAJA	<p>Odličan: ako u potpunosti i s razumijevanjem odgovara na postavljena pitanja, ako je sposoban rekonstruirati gradivo pri odgovaranju i u radnim postupcima, učenik je sposoban samostalno i po svim osnovama zamijeniti radnika na radnom mjestu, odlikuje se sposobnošću samostalnog izlaganja i raščlambe materijalnih činjenica kao i mogućnošću njihovog povezivanja i vrednovanja</p> <p>Vrlo dobar: ako u odgovorima daje objašnjenja, poznaje smisao rada, u stanju je davati objašnjenja za postupke rada i obrazlaže ih, u odgovorima je u stanju pronalaziti slično u različitom i različito u sličnom, daje pravilna i logička objašnjenja</p> <p>Dobar: ako poznaje gradivo i prikladno ga izlaže, razumije i poznaje radne postupke, na postavljena pitanja daje točne odgovore, služi se opisom</p> <p>Dovoljan: zna definirati pojmove, ali improvizira u izlaganju i u radu, radi bez sustavnosti, reproducira gradivo i radi bez zalaganja</p> <p>Nedovoljan: ako učenik ne poznaje činjenice i postupke u radu, šuti i ne sudjeluje u radu, pogrešno tumači gradivo i radne postupke</p>
PRIMJENA SADRŽAJA	<p>Odličan: ako učenik potpuno, uredno, kvalitativno i kvantitativno izrađuje pisane i praktične zadatke i dokumente, te pokazuje kreativnost, samostalnost i sposobnost prosudbe činjenica i gradiva, i u stanju je da kroz rad uoči značenje, protumači i prikaže zakonitosti u radu</p> <p>Vrlo dobar: ako učenik potpuno, uredno, kvalitativno i kvantitativno izrađuje pisane i praktične zadatke i dokumente tre je uz pomoć potpitanja sposoban raspravljati o usvojenom gradivu, uspoređivati činjenice i donositi zaključke</p> <p>Dobar: ako učenik djelomično uredno, kvalitativno i kvantitativno izrađuje pisane i praktične zadatke i dokumente, ali ih ne može vrednovati i složiti u novu cjelinu</p> <p>Dovoljan: ako učenik neredovito, djelomično kvalitativno i kvantitativno nepotpuno izrađuje pisane praktične zadatke i dokumente, zna ih samo definirati i objasniti, ali bez sustavnosti i mogućnosti primjene u rješavanju problema</p> <p>Nedovoljan: ako učenik ne ispunjava praktične i pisane zadatke te dokumentaciju, ili pogrešno ispunjava zadatke pa nije u stanju čak ni definirati i objasniti najosnovnije elemente nekog problema</p>
SURADNJA U NASTAVNOM PROCESU	<p>Odličan: ako učenik uvijek redovito sudjeluje u svim fazama nastavnog sata, samostalno donosi zaključke i postavlja pitanja, redovito piše domaće zadatke te koristi neobvezne izvore znanja i potiče takmičarsku atmosferu u razredu, kreativno rješava probleme, donosi svoje vlastite priloge na nastavne sate vezane uz obrađeno gradivo (tisak, linkovi na internetu, vlastite ppt i sl.)</p> <p>Vrlo dobar: ako učenik vrlo često redovito i kontinuirano sudjeluje u svim fazama nastavnog sata, uglavnom samostalno donosi zaključke i postavlja pitanja, piše redovito domaće zadatke, redovito daje pozitivan doprinos radnoj atmosferi kroz postavljanje pitanja i poticanja na rasprave</p> <p>Dobar: ako učenik povremeno sudjeluje u usvajanju nastavnih sadržaja, odgovara kada je prozvan i samostalno donosi zaključke, redovito piše domaće zadatke, ali se isključivo zadovoljava onim što mora</p> <p>Dovoljan: ako učenik samo ponekad sudjeluje u usvajanju nastavnih sadržaja, odgovara kada je prozvan, nesamostalan je i nesustavan u radu, povremeno piše domaće zadatke</p> <p>Nedovoljan: ako uglavnom šuti, ne sudjeluje u usvajanju nastavnih sadržaja, nezainteresiran je za rad i odbija suradnju</p>

KRITERIJI OCJENJIVANJA (prema Bloomovoj taksonomiji)

ZNANJE		ANALIZA	
Ocjena 5	Učenik reproducira i prepoznaje širok spektar činjenica, pojmova, postupaka, načela, teorija i vrednovanja	Ocjena 5	Učenik samostalno analizira pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u promjenjivim uvjetima
Ocjena 4	Učenik reproducira i prepoznaje osnovne činjenice, pojmove, postupke, načela, teorija i vrednovanja	Ocjena 4	Učenik samostalno analizira pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u poznatim uvjetima
Ocjena 3	Učenik djelomično reproducira i prepoznaje osnovne činjenice, pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja	Ocjena 3	Učenik djelomično analizira pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u poznatim uvjetima
Ocjena 2	Učenik uz pomoć reproducira i prepoznaje osnovne činjenice, pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja	Ocjena 2	Učenik djelomično i uz pomoć analizira pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u poznatim uvjetima
Ocjena 1	Učenik ne reproducira i ne prepoznaje osnovne činjenice, pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja	Ocjena 1	Učenik ne može analizirati pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja.
RAZUMIJEVANJE		VREDNOVANJE	
Ocjena 5	Učenik objašnjava dostupne činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u promjenjivim uvjetima	Ocjena 5	Učenik preuzima odgovornost za vrednovanje i preporučuje unapređenja u promjenjivim uvjetima
Ocjena 4	Učenik objašnjava dostupne činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 4	Učenik preuzima odgovornost za vrednovanje i preporučuje unapređenja u poznatim uvjetima
Ocjena 3	Učenik djelomično objašnjava dostupne činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 3	Učenik djelomično preuzima odgovornost za vrednovanje u poznatim uvjetima
Ocjena 2	Učenik uz pomoć objašnjava dostupne činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 2	Učenik na poticaj sa strane djelomično preuzima odgovornost za vrednovanje u poznatim uvjetima
Ocjena 1	Učenik ne objašnjava dostupne činjenice, pojmove i postupke i ne donosi zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 1	Učenik ne preuzima odgovornost za vrednovanje u poznatim uvjetima
PRIMJENA		SINTEZA	
Ocjena 5	Učenik rješava složene radnje i primjenjuje složene metode za rješavanje skupa zadataka	Ocjena 5	Učenik samostalno povezuje činjenice, postupke, načela i teorije u nove strukture u promjenjivima uvjetima
Ocjena 4	Učenik rješava osnovne radnje i primjenjuje osnovne metode za rješavanje skupa zadataka	Ocjena 4	Učenik samostalno povezuje činjenice, postupke, načela i teorije u nove strukture u poznatim uvjetima
Ocjena 3	Učenik djelomično rješava osnovne radnje i primjenjuje osnovne metode za rješavanje skupa zadataka	Ocjena 3	Učenik djelomično povezuje činjenice, postupke, načela i teorije u nove strukture u poznatim uvjetima
Ocjena 2	Učenik uz pomoć rješava osnovne radnje i primjenjuje osnovne metode za rješavanje zadataka	Ocjena 2	Učenik uz pomoć povezuje dio činjenica, postupaka, načela i teorija u nove strukture u poznatim uvjetima
Ocjena 1	Učenik ne rješava osnovne radnje i ne primjenjuje osnovne metode za rješavanje zadataka	Ocjena 1	Učenik ne povezuje činjenice, postupke, načela i teorije u nove strukture.

LITERATURA

LITERATURA ZA NASTAVNIKE	LITERATURA ZA UČENIKE
UDŽBENICI	ODOBRENI UDŽBENICI I PRIRUČNICI PREMA KATALOGU MZOS-a
Trgovačko poslovanje 3, Udžbenik za 3.razred trgovačke i komercijalne škole, N.Hruškar, S.Brajnović, R.Petrović, V.Brčić-Stipčević, Školska knjiga, Zagreb (osim cjelina 1,2,4,7,8)	Trgovačko poslovanje 3, Udžbenik za 3.razred trgovačke i komercijalne škole, N.Hruškar, S.Brajnović, R.Petrović, V.Brčić-Stipčević, Školska knjiga, Zagreb (osim cjelina 1,2,4,7,8)
Logistika D.J.Bloomsberg, S.LeMay, J.B.Hanna, MATE, Zagreb 2006.	
Halo molim, Uspješna telefonska prezentacija i prodaja A-Z, Chris de Winter, M.E.P.	
Časopisi: Suvremena trgovina, Progressive magazin IN-store	
Suvremena prodaja, Stvaranje vrijednosti za kupca, G-I-Manning, B.L.Reece, MATE d.o.o., Zagreb	
	MATERIJALI IZ OSTALIH IZVORA (po preporuci nastavnika)
PRIRUČNICI	
	POMOĆNA NASTAVNA SREDSTVA
	Propyx
DOKUMENTI I LINKOVI	
www.fransiza.hr , www.pbz-leazing.hr , www.vozirentacar.hr ,	
Malaskolaprodaje.wordpress.com	