

ŠKOLA: Srednja škola Donji Miholjac			
OPERATIVNI PLAN I PROGRAM			
NASTAVNI PREDMET:	Strukovne vježbe		
SEKTOR:	Ekonomija, trgovina i poslovna administracija		
ZANIMANJE:	Komercijalist	RAZRED: (OPP odnosi se isključivo za jedan razred)	1.KOM
BROJ SATI:	70 <i>(20 u skupinama, ako je 16 i više učenika)</i>	ŠK. GOD.	2020./2021.
PREDMETNI NASTAVNIK:	Nastavnik savjetnik, Antonio Čmelak, mag.oec.		
CILJ/SVRHA UČENJA PREDMETA:			
Osposobiti učenike za samostalno svladavanje svih radnih procesa u prodavaonici.			
ISHODI UČENJA			
1.	Integrirati motivaciju kao vrijednosni sustav u ponašanje učenika.		
2.	Analizirati promjene u suvremenom društvu koje utječu na tržišna događanja.		
3.	Prilagoditi svoje ponašanje suvremenim spoznajama u komunikaciji s potrošačima		
4.	Demonstrirati uspješno vođenje pojedinih faza prodajnog razgovora.		
5.	Objasniti značaj opreme za uspjeh poslovanja prodavaonice i koristiti ispravan odnos prema njoj i robi.		
6.	Samostalno ispunjavati dokumentaciju prodavaonice.		
7.	Samostalno izvoditi radne procese u prodavaonici.		
8.	Koristiti vještinu lijepog pakiranja i objasniti njegov značaj za poslovanje prodavaonice.		

PLAN PISANIH PROVJERA

I PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	1. Temeljni zahtjevi zanimanja komercijalist	Br. nast. jed.	2-5
II PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	2. Promjene u trgovini i kako ih pratiti	Br. nast. jed.	1-6
III PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	2. Promjene u trgovini i kako ih pratiti	Br. nast. jed.	7-9
IV PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	3. Poslovanje prodavaonice	Br. nast. jed.	1-2
V PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	7. Dokumentacija i kontrola prodavaonice	Br. nast. jed.	1-2

VJEŽBE / SENINARSKI RAD /STRUČNA ESKURZIJA (izvorna stvarnost)

	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Opis vježbe
I VJEŽBA	Temeljni zahtjevi zanimanja	2.	Vježbati pravila poslovnog bon-tona kao što je pozdravljanje, rukovanje ...
II VJEŽBA	Promjene u trgovini i kako ih pratiti	3.i 4.	Radom u grupama istražiti i izraditi plakat koji prikazuje strukturu trgovine Hrvatske i svijeta
III VJEŽBA		5.i 6.	Radom u grupama osmisliti malu prodavaonicu i njezine aktivnosti kojima bi privukli kupce i suprotstavili se velikim trgovcima
IV VJEŽBA		7.	Radom u grupama istražiti i izraditi osobne iskaznice najznačajnijih domaćih i svjetskih trgovaca.
V VJEŽBA		9.	Radom u grupama istražiti osobine suvremenog prodajnog menadžera i izraditi plakat na tu temu
VI VJEŽBA		Poslovanje prodavaonice	1.i 2.
VII VJEŽBA	3.- 5.		Radom u grupama naručiti, preuzeti i pripremiti robu za prodaju
VIII VJEŽBA	7.		Radom u grupama istražiti pravila izlaganja robe u prodavaonici i izraditi plakat na tu temu.
IX VJEŽBA	Prodajni razgovor	2.	Radom u grupama, simulacijom faza prodajnog razgovora snimiti film koji prikazuje kako treba i kako ne treba voditi prodajni razgovor.
X VJEŽBA	Pakiranje robe	1.	Radom u grupama koristeći upute i različite materijale pakirati različitu vrstu robe.
XI VJEŽBA	Prodaja robe	1.- 4.	Simulirati rad na blagajni i ispuniti potrebnu dokumentaciju za obračun blagajne i uplatu utrška

VJEŽBE / SEMINARSKI RAD /STRUČNA EKSKURZIJA (izvorna stvarnost)

	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Opis vježbe
XII VJEŽBA	Dokumentacija i kontrola prodavaonice	1.	Ispuniti zapisnike o promjeni cijene i otpisu
XIII VJEŽBA		2.	Ispuniti knjigu popisa nabave i prodaje temeljem različitih dokumenata i poslovnih događaja
XIV VJEŽBA		3.	Provesti popis robe, ispuniti popisnu listu i sastaviti izvješće o popisu.
XV VJEŽBA	Prodaja robe / Dokumentacija i kontrola prodavaonice	Integralni zadatak	Radom u grupama provesti radne zadatke u prodavaonici od rada na blagajni do provođenja popisa

	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Tema seminarskog rada
SEMINARSKI RAD	Temeljni zahtjevi zanimanja komercijalist	1.	Izazovi zanimanja komercijalist
	Promjene u trgovini i kako ih pratiti	1.i 2.	Vizija razvoja trgovine
		9.	Suvremeni prodavač

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja (razine: 1-pamćenje, 2-razumjevanje, 3-primjenjivanje, 4-analiziranje, 5-sintetiziranje, 6-vrednovanje, 7-kreiranje)	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suv.metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Nastavna sredstva i pomagala /Mater. uvjeti rada	Broj sati			Vremenski okvir	
			Socijalni oblici rada		Apersonalni mediji	RB sata	T	V-P	Rad. tjed.	mj.
Međupredmetne teme (4.ciklus)										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Objasniti temeljne zahtjeve zanimanja komercijalist (2), nabrojati oblike motivacije (1), opisati razvoj trgovine (2), koristiti upute za izradu seminara (3) Goo A.4.3., ikt A.4.3., ikt C.4.1., osr A.4.1., osr A.4.4., odr B.4.2., B 4.1.A/B, uku B.4.2.	1. Temeljni zahtjevi zanimanja komercijalist	1. Upoznavanje s programom rada i pisanja seminara	UI, R, P, MAU (igranje uloga i izrada seminara) / FR, IND, PAR	Trgovinsko poslovanje 1.razred - Pojam, funkcije i čimbenici razvoja trgovine	U, PREZ, RČN, PROJ, Internet, IUČ	1.	1		1.	9.
		2. Značajke zanimanja komercijalist				2.	1		1.	9.
		3. Motivacija u prodaji				3.	1		2.	9.
		4. Etička načela i poslovni bonton				4.	1		2.	9.
		5. Povijest trgovine				5-6	2		3.	9.
		Sumativno i formativno vrednovanje (pisano) nastavne cjeline 1					7.		1	4.
Predvidjeti promjene u poslovnom svijetu i prilagoditi svoje poslovanje njima (3), prikupiti nova znanja radi zadovoljenja suvremenih zahtjeva rada i života (3) ikt A.4.1., ikt B.4.2., ikt C.4.2., ikt C.4.3., osr B.4.2., pod A.4.1., uku C.4.4., uku D.4.2.	2. Promjene u trgovini i kako ih pratiti	1. Promjena u strukturi trgovine	UI, R, P, MAU (izrada seminara i plakata), MUS (oluja mozгова) / FR, IND, PAR, SK	Trgovinsko poslovanje 1.razred - Trgovačka mreža	U, PREZ, RČN, PROJ, Internet, IUČ	8.	1		4.	9.
		2. Promjene u ponašanju potrošača				9.	1		5.	10.
		3. Struktura svjetske trgovačke mreže (dig.pl.)				10-13	1	3	5/7	10.
		4. Struktura trgovačke mreže Hrvatske: jučer - danas - sutra				14-16	1	2	7/8	10-11
		5. Značajke velikih trgovaca				17.	1		9.	11.
		6. Strategije malih trgovaca				18-21	1	3	9/11	11.
		Sumativno i formativno vrednovanje (pisano) nast. cjeline 2, jedinica 1-6					22.		1	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 (razine: 1-pamćenje, 2-razumjevanje, 3-primjenjivanje, 4-analiziranje, 5-sintetiziranje, 6-vrednovanje, 7-kreiranje)	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suвременe metoda. strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Nastavna sredstva i pomagala /Mater. uvjeti rada	Broj sati			Vremenski okvir		
			Socijalni oblici rada		Apersonalni mediji	RB sata	T	V- P	Rad. tjed.	mj.	
Međupredmetne teme (4.ciklus)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Nabrojati suвременe oblike prodaje na daljinu (1), analizirati utjecaj suвременih tehnologija na razvoj trgovine (4) ikt A.4.1., ikt B.4.2., ikt C.4.2., ikt C.4.3., osr B.4.2., pod A.4.1., uku C.4.4., uku D.4.2.		7. Suвременi oblici prodaje na daljinu	UI, R, P, PR, MAU (izrada seminara i suradničko istraživanje) / FR, IND, SK	Trgovinsko pposlovanje 1.razred - Oblici prodaje izvan prodav. / Osobine rada i radna mjesta u prodav.	U, PREZ, RČN, PROJ, Internet, IUČ	23-25.	3			12/13	11/12
		8. IN store promjene				26-29.	1	3	13.	12/3	
		9. Suвременi prodajni menadžer				30.	1		14.	12.	
		Sumativno i formativno vrednovanje (pisano) nast. cjeline 2, jedinica 7-9					31.		1	14.	12.
Izračunati zalihe i koeficijent obračuna (3), nabrojati načine zaštite od krađe (1), ispuniti dokumentaciju prodavaonice vezanu uz poslovanje prodavaonice (3) osr B.4.1., uku D.4.1.	3. Poslovanje prodavaonice	1. Kreiranje asortimana	UI, P, PR / FR, IND	Trgovinsko poslovanje 1.razred - Asortiman i zalihe u prodav.	U, PREZ, RČN, PROJ, Internet, IUČ	32.		1	15.	12.	
		2. Izračun zaliha i Kob-a				33.		1	16.	1.	
		3. Zaštita od krađe				34.	1		16.	1.	
		Sumativno i formativno vrednovanje (pisano) nast. cjeline 3, jedinice 2					35.		1	17.	1.
		4. Naručivanje robe	UI, P, PR / FR, IND	Trgovinsko poslovanje 1.razred Proces poslovanja u prodav.	U, tiskanice, KUČ	36-37.	2	18.	1.		
		5. Preuzimanje robe									
		6. Priprema robe za prodaju									
Ispuniti dnevnik prakse	Priprema za stručnu praksu	UI / FR		Dnevnik prakse	38.	1		19.	1.		
Objasniti načine uređenja prodavaonice i izloga (2) ikt C.4.1., osr B.4.2., pod A.4.1., uku B.4.1., uku D.4.2.		7. Upravljanje prodajnim prostorom prodavaonice	UI, P, PR, MAU (izrada plakata i suradničko istraživanje) / FR, TIM	Trgovinsko poslovanje 1.razred - Izlaganje robe	U, PREZ, RČN, PROJ, Internet, IUČ	39-44	3	3	19/22	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 (razine: 1-pamćenje, 2-razumjevanje, 3-primjenjivanje, 4-analiziranje, 5-sintetiziranje, 6-vrednovanje, 7-kreiranje)	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suvremene metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Nastavna sredstva i pomagala /Mater. uvjeti rada	Broj sati			Vremenski okvir		
			Socijalni oblici rada		Apersonalni mediji	RB sata	T	V-P	Rad. tjed.	mj.	
Međupredmetne teme (4.ciklus)											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Demonstrirati vođenje prodajnog razgovora (3) osr A.4.4., osr B.4.2., uku B.4.4., uku D.4.2.	4. Prodajni razgovor	1. Faze prodajnog razgovora	UI, R, P, MAU (simulacija i snimanje filma) / FR, TIM		U, PREZ, RČN, PROJ, kamera, IUČ	45-48	4		22/24	2/3	
		2. Vođenje prodajnog razgovora				49-52		4	24/26	3.	
Pakirati robu (3) osr A.4.3., pod A.4.1., uku A.4.4.	5. Pakiranje robe	1. Pakiranje robe	UI, P, MUS (radionica) / FR, IND		PREZ, RČN, PROJ, pribor za pakiranje	53.		1	26.	3.	
		Sumativno i formativno vrednovanje (usmeno) nast. cjeline 3, jedinica 3 i 7 te nast.cjelina 4 i 5					54-55		2	27.	4.
Ispuniti dokumentaciju prodavaonice vezanu uz prodaju i naplatu robe (3) osr B.4.3., uku B.4.2.	6. Prodaja robe	1. POS-EAN sustav	UI, P, PR / FR, IND	Trgovinsko poslovanje 1.razred - Proces poslovanja u prodav.	U, PREZ, RČN, PROJ, Internet, tiskalice, IUČ	56-57	1	1	28.	4.	
		2. Izdavanje računa				58.		1	29.	4.	
		3. Naplaćivanje robe				59.		1	29.	4.	
		4. Obračun blagajne				60.		1	30.	5.	
Ispuniti dokumentaciju prodavaonice (3), prikazati postupak provođenja popisa robe (3) osr B.4.3., uku B.4.2., uku D.4.2.	7. Dokumentacija i kontrola prodavaonice	1. Operativna dokumentacija	PR, P / IND	Trgovinsko poslovanje 1.razred - Operativna dok.prodav.	Tiskalice, KUČ	61.		1	30.	5.	
		2. Knjiga popisa nabave i prodaje				62-63		2	31.	5.	
		Sumativno i formativno vrednovanje (pisano) nastavne cjeline 7					64.		1	32.	5.
		3. Provođenje popisa robe	PR, MAU (simulacija) / TIM	Trgovinsko poslovanje 1.razred - Kontrola rada	U, tiskalice KUČ	65-66		2	32/33	5.	
		Integralni zadatak popisa				67.		1	33.	5.	
Ispravci ocjena					68.		1	34.	6.		
Ispuniti dnevnik prakse i izraditi seminar	Priprema za stručnu praksu		U, I / FR		Dnevnik prakse	69.	1		34.	6.	
Zaključivanje ocjena						70.	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
1.Pisana provjera	Cjelina 1	Prezentacija	Kraj 9.mj.
Seminar	Vizija razvoja trgovine	Prezentacija	Početak 10.mj.
Izrada digitalnog plakata	Trgovačka mreža RH	Timski rad	Početak 11.mj.
2.Pisana provjera	Cjelina 2 (nast.jed. 1-6)	Praktični rad	Sredina 11.mj.
Seminar	Suvremeni prodavač	Prezentacija	Kraj 12.mj.
3.Pisana provjera	Cjelina 2 (nast.jed. 7-9)	Praktični rad	Kraj 12.mj.
4.Pisana provjera	Cjelina 3 (nast.jed. 1-2)	Praktični rad	Sredina 1.mj.
Izrada digitalnog plakata	Izlaganje robe	Timski rad	Početak 2.mj.
Izrada filma	Prodajni razgovor	Timski rad	Početak 3.mj.
Usmena provjera	Cjeline 3 (nast.jed. 3 i 7), 4 i 5	Prezentacija	Početak 4.mj.
5.Pisana provjera	Cjelina 7	Praktični rad	Kraj 5.mj.
Zaključivanje ocjena	Zadnji sat	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 bilješci je potrebno upisivati odstupanja u realizaciji Operativnog plana i programa – navesti razlog

ELEMENTI OCJENJIVANJA:	Strukovne vježbe
PREZENTACIJA	<p>Odličan: ako pripremi prezentaciju u pismenom ili elektroničkom obliku, siguran je u nastupu, uvjerljiv je, upotrebljava književni jezik, poznaje materiju koju prezentira, sposoban je napraviti sintezu, potiče auditorij na prijedloge i kritiku</p> <p>Vrlo dobar: ako pripremi prezentaciju u pismenom ili elektroničkom obliku, poznaje dovoljno materiju, siguran je u nastupu, upotrebljava književni jezik, ali ne potiče interakciju</p> <p>Dobar: ako pripremi prezentaciju u pismenom ili elektroničkom obliku, gestikulira, neuvjerljiv je u nastupu, ali vlada materijom</p> <p>Dovoljan: ako pripremi prezentaciju u pismenom ili elektroničkom obliku, ali ne zna prezentirati</p> <p>Nedovoljan: ako nije pripremio prezentaciju u pismenom ili elektroničkom obliku</p>
PRAKTIČAN RAD	<p>Odličan: ako izvršava zadatke u roku sa svim komponentama, uredno, samostalno, kvalitetno, sposoban je za primjenu i analizu, kao i za sintezu i korelaciju s drugim predmetima</p> <p>Vrlo dobar: ako izvršava zadatke u roku sa svim komponentama, uredno, samostalno, kvalitetno, sposoban je za primjenu, ali bez šireg povezivanja s drugim sadržajima</p> <p>Dobar: ako izvršava zadatke u roku sa svim komponentama, uredno, samostalno, ali nema kvalitetu primjene</p> <p>Dovoljan: ako izvršava zadatke u roku, uredno, ali samo zadovoljava formu i nerado prihvaća norme ponašanja</p> <p>Nedovoljan: ne izvršava zadatke u roku, nije uredan, ne ispunjava formu i ne prihvaća norme ponašanja</p>
TIMSKI RAD	<p>Odličan: pouzdan i odgovoran za preuzete obveze, spreman na suradnju i uvažavanje tuđeg mišljenja, fleksibilan i brzo se snalazi u kriznim situacijama, sposoban za sintezu i izvođenje zaključaka</p> <p>Vrlo dobar: pouzdan i odgovoran za preuzete obveze, spreman na suradnju i uvažavanje tuđeg mišljenja, izvršava sve preuzete zadatke, donosi zaključke, ali ne reagira u kriznim situacijama</p> <p>Dobar: sudjeluje u radu u timu, spreman je na suradnju i uvažavanje tuđeg mišljenja, izvršava zadatke, ali ne daje inicijativu</p> <p>Dovoljan: izvršava samo zadano, odgovara kada ga se pita, ne doprinosi timskom radu, ali ne ometa i prisustvuje nastavi</p> <p>Nedovoljan: ne izvršava dodijeljene zadatke, ne odgovara na pitanja, ne doprinosi timskom radu, ometa nastavu</p>

KRITERIJI OCJENJIVANJA (prema Bloomovoj taksonomiji)

ZNANJE		ANALIZA	
Ocjena 5	Učenik identificira činjenice, pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja	Ocjena 5	Učenik dekonstruira pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u promjenjivim uvjetima
Ocjena 4	Učenik se prisjeća činjenica, pojmova, postupaka, načela, teorija i vrednovanja	Ocjena 4	Učenik integrira pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u poznatim uvjetima
Ocjena 3	Učenik prepoznaje činjenice, pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja	Ocjena 3	Učenik razlikuje pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u poznatim uvjetima
Ocjena 2	Učenik nabraja činjenice, pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja	Ocjena 2	Učenik odabire pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja u poznatim uvjetima
Ocjena 1	Učenik ne nabraja i ne prepoznaje činjenice, pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja	Ocjena 1	Učenik ne odabire i ne razlikuje pojmove, postupke, načela, teorije i vrednovanja.
RAZUMIJEVANJE		VREDNOVANJE	
Ocjena 5	Učenik predviđa činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u promjenjivim uvjetima	Ocjena 5	Učenik daje osvrt na vrednovanje i unapređenje u promjenjivim uvjetima
Ocjena 4	Učenik pojašnjava činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 4	Učenik prosuđuje vrednovanje i unapređenja u poznatim uvjetima
Ocjena 3	Učenik klasificira činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 3	Učenik utvrđuje vrednovanje u poznatim uvjetima
Ocjena 2	Učenik sažima činjenice, pojmove i postupke i zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 2	Učenik provjerava vrednovanje u poznatim uvjetima
Ocjena 1	Učenik ne sažima i ne klasificira činjenice, pojmove i postupke i ne donosi zaključuje u poznatim uvjetima	Ocjena 1	Učenik ne provjerava i ne utvrđuje vrednovanje u poznatim uvjetima
PRIMJENA		SINTEZA	
Ocjena 5	Učenik rješava složene radnje i primjenjuje složene metode za rješavanje skupa zadataka	Ocjena 5	Učenik stvara činjenice, postupke, načela i teorije u nove strukture u promjenjivima uvjetima
Ocjena 4	Učenik izvodi radnje i metode za rješavanje skupa zadataka	Ocjena 4	Učenik planira činjenice, postupke, načela i teorije u nove strukture u poznatim uvjetima
Ocjena 3	Učenik provodi radnje i metode za rješavanje skupa zadataka	Ocjena 3	Učenik sastavlja činjenice, postupke, načela i teorije u nove strukture u poznatim uvjetima
Ocjena 2	Učenik odgovara na radnje i metode za rješavanje zadataka	Ocjena 2	Učenik izrađuje činjenica, postupaka, načela i teorija u nove strukture u poznatim uvjetima
Ocjena 1	Učenik ne odgovara i ne provodi radnje i metode za rješavanje zadataka	Ocjena 1	Učenik ne izrađuje i ne sastavlja 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 1, Udžbenik za 21.razred trgovačke škole, N.Hruškar, S.Brajnović, R.Petrović, V.Brčić-Stipčević, Školska knjiga, Zagreb	Trgovačko poslovanje 1, Udžbenik za 21.razred trgovačke škole, N.Hruškar, S.Brajnović, R.Petrović, V.Brčić-Stipčević, Školska knjiga, Zagreb
Trgovačko poslovanje 1, Radna bilježnica za 1.razred trgovačke i škole, N.Hruškar, S.Brajnović, R.Petrović, Školska knjiga, Zagreb	
Strukovne vježbe 1, M.Komorčec, J.Šipušić Jurčić, Birotehnika, Zagreb	
Uspješna prodavaonica, Z.Pavlek, M.E.P Consult, Zagreb 2004	
Marketing trgovine, Z.Segetlija, M.Lamza-Maronić, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, 2001.	
Poslovanje trgovine, grupa autora, Rif, Zagreb 2009.	
Časopisi: Suvremena trgovina, In-store, Progressive magazin	
Trgovinsko poslovanje u praksi i teoriji, Davor Perkov i Duško Pavlović, Libertas, Zagreb, 2018.	
PRIRUČNICI	MATERIJALI IZ OSTALIH IZVORA (po preporuci nastavnika)
	Internet stranice potrebne za pisanje referata-seminara, izradu plakat
DOKUMENTI I LINKOVI	POMOĆNA NASTAVNA SREDSTVA
Materijali sa seminara Konzum Akademije na temu Upravljanje hipermarketom	Kalkulator, Propyxx, Venngage, Canva
www.suvremena.hr , www.instore.hr , www.jatrgovac.com , www.progressive.com.hr ,	
en.wikipedia.org (trgovački centri, shopping mall), www.youtube.com	
mrav.ffzg.hr (radna mjesta)	
www.pozitivne.info (izlog), www.rema.hr (oprema), www.digitron.hr (vage i blagajne), hr.mt.com (vage)	