

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.	2015./2016.
PREDMETNI NASTAVNIK:	Antonio Čmelak, dipl.oec.		

CILJ/SVRHA UČENJA PREDMETA:

Osposobiti učenike za samostalno obavljanje prometa robom.

ISHODI UČENJA

1.	Primijeniti stečena znanja u obavljanju poslova nabave i prodaje.
2.	Primijeniti etička načela poslovanja u obavljanju poslova nabave i prodaje.

PLAN PISANIH PROVJERA

I PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	Nabava	Br. nast. jed.	13., 14., 15., 16.i 17.
II PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	Prodaja	Br. nast. jed.	1., 2., 3., 4. i 5.
III PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	Procesi nabave i prodaje	Br. nast. jed.	1.
IV PISANA PROVJERA	Nastavna cjelina	Procesi nabave i prodaje	Br. nast. jed.	2.

VJEŽBE / SENINARSKI RAD /STRUČNA EKSKURZIJA (izvorna stvarnost)

	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Opis vježbe
I VJEŽBA	Nabava	10.i 11.	Igranjem uloga prodavača i kupca izraditi ugovor o prodaji/kupovini.
II VJEŽBA	Prodaja	13.	Izraditi ppt, ponudu te izvesti prodajnu prezentaciju
III VJEŽBA	Prodaja	15.	Izrada računa i plaćanje ispunjavanjem obrasca HUB-3
IV VJEŽBA	Procesi nabave i prodaje	1.	Igranjem uloge kupca provesti proces nabave ispunjavanjem potrebne dokumentacije
V VJEŽBA	Procesi nabave i prodaje	2.	Igranjem uloge prodavača provesti proces prodaje ispunjavanjem potrebne dokumentacije

STRUČNA EKSKURZIJA/STRUČNI POSJET	Nastavna cjelina	Br. nast. jed.	Ostvareni ishodi
Posjet Interliberu, educa.hr, Sajam glazbe i multimedije, Info na ZGV	Nabava	5.	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 suvremene metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir	
			Socijalni oblici rada		Nastavna sredstva i pomagala	Materijalni uvjeti rada	Red. br. 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, frontalni			Klasična učionica	1.	1		1.	9.
Objasniti važnost nabave u opskrbi poduzeća. Objasniti važnost ispravne politike, planiranja i istraživanja nabave. Ispuniti nabavne dokumente i koristiti ih u nabavnom procesu. Objasniti važnost organizacije i etike.	1. Nabava	1. Pojam, ciljevi i zadaća nabave	UI, R, P, RU, frontalni	Marketing	Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor	Učionica opremljena računalom i projektorom. Autobus za stručni izlet u Zagreb	2.	1		1.	9.
		2. Organizacija nabave					3-4.	2		1.	9.
		3. Marketing nabave					5.	1		2.	9.
		4. Politika nabave					6-7.	2		2.	9.
		5. Istraživanje tržišta nabave	8-9. 27-29				2	3	3.	9.	
		6. Planiranje nabave	10.				1		3.	9.	
		7. Izbor dobavljača	11.				1		4.	10.	
	Usmena provjera znanja						12-14		3	5./6.	10.
		8. Operativno poslovanje nabave	UI, R, P, frontalni	Poslovne komunikacije. Osnove trgovačkog prava.	Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor, kartice i listići za vježbu ugovora	Učionica opremljena računalom i projektorom.	15-16.	2		6.	10.
		9. Ugovor o nabavi/prodaji					17.	1		7.	10.
		10. Sastojci ugovora	UI, R, P RU, MAU – simulacija, front.i u paru				18-21 24-26,30	4	4	7./8. 9./10.	10. 11.
		11. Sredstva pojačanja ugovora	22.				1		8.	10.	
		12. Ispunjenje ugovora, mijenjanje i raskid ugovora	UI, R, P, frontalni				23.	1		9.	11.
	Usmena provjera znanja						31-33		3	10/11	11.
		13. Analiza nabave	UI, R, P, frontalni		Udžbenik, prezentacija,	Učionica opremljena raču-	34.	1		11.	11.
		14. Proces elektroničke nabave					35.	1		12.	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)

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suvremene metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir	
			Socijalni oblici rada		Nastavna sredstva i pomagala	Materijalni uvjeti rada	Red. br. sata	T	V / P	Radni tjedan	mj.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		15. Pokazatelji uspješnosti i rizici u nabavi	UI, R, P, RU frontalni i individualni		računalo i LCD projektor	nalom i projektorom	36.	1		12.	11.
		16. Etika u nabavi		37.			1		12.	11.	
		17. Zaštita potrošača		38-39.			2		13.	12.	
	I. pisana provjera znanja						40.		1	13.	12.
Objasniti važnost prodaje za poslovanje trgovine i proizvodnje. Objasniti važnost ispravne politike, planiranja i istraživanja prodaje. Demonstrirati pravilan	2. Prodaja	1. Prodaja i njene zadatke	UI, R, P, RU frontalni i individualni	Marketing	Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor	Učionica opremljena računalom i projektorom.	41.	1		14.	12.
		2. Prodajni ciljevi					42.	1		14.	12.
		3. Organizacija prodaje					43.	1		14.	12.
		4. Istraživanje tržišta prodaje					44.	1		15.	12.
		5. Mystery shopping					45.	1		15.	12.
	II. pisana provjera znanja						46.		1	15.	12.
način vođenja prodajne prezentacije i ostalih aktivnosti u procesu prodaje. Objasniti važnost etike za uspješnu prodaju.		6. Politika prodaje	UI, R, P frontalni	Trgovinsko poslovanje 1.	Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor	Učionica opremljena računalom i projektorom.	47.	1		15.	12.
		7. Plan prodaje					48.	1		16.	1.
		8. Izbor načina prodaje					49.	1		16.	1.
		9. Kataloška prodaja					50.	1		16	1.
		10. Teleprodaja					51-52	2		17.	1.
		11. Mrežni marketing					53.	1		17.	1.
		12. Elektronička prodaja					54-55.	2		18.	1.
	Usmena provjera znanja						56-58		3	19.	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)

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suvremene metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir		
			Socijalni oblici rada		Nastavna sredstva i pomagala	Materijalni uvjeti rada	Red. br. sata	T	V / P	Radni tjedan	mj.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
		13. Operativno izvršenje prodaje	UI, R, P, MAU – simulacija i izrada ppt frontalni i individualni	Strukovne vježbe 3.	Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor	Učionica opremljena računalom i projektorom.	56-62 63-64 66-67	4		4	18. 20. 21. 22.	2.
		14. Otprema i reklamacije					65.	1		21.	2.	
		15. Fakturiranje i naplaćivanje	UI, R, P, RU, frontalni i individualni				68-69.	1	1	22/23	2./3.	
		16. Maloprodaja					70-71	2		23.	3.	
		17. Veleprodaja					72-73	2		24.	3.	
		18. Pokazatelji uspješnosti prodaje					74.	1		24.	3.	
		19. Posebni oblici prodaje robe za robu					75.	1		25.	3.	
		20. Posebni oblici prodaje robe za novac					76-79.	4		25/26	3.	
	Usmena provjera znanja						81-83		3	27/28	4.	
		21. Upravljanje kupcima –CRM (Consumer relationship management)	UI, R, P frontalni		Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor	Učionica opremljena računalom i projektorom.	80.i 84.	2			26/28	4.
		22. Prodajna etika					85-86	2		28/29	4.	
		23. Vođenje kategorija – CM (Category management)					87-89.	3		29/30	4.	
	Usmena provjera znanja						90-92		3	30/31	4./5.	

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)

OBRAZOVNI SEKTOR EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

Ishodi učenja	Nastavna cjelina	Nastavna jedinica	Aktivne metode poučavanja i suvremene metodičke strategije	Korelacija s drugim nastavnim sadržajima	Apersonalni mediji		Broj sati			Vremenski okvir	
			Socijalni oblici rada		Nastavna sredstva i pomagala	Materijalni uvjeti rada	Red. br. sata	T	V / P	Radni tjedan	mj.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Opisati pravce kretanja dokumenata u procesima nabave i prodaje uz primjenu informatičke tehnologije.	3. Procesi nabave i prodaje	1. Proces nabave u trgovačkom poduzeću	UI, P, MAU – simulacija, frontalni i u skupini		Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor tiskalice	Učionica opremljena računalom i projektorom.	93-97.	2	3	31/32 32/33	5.
	III. pisana provjera znanja						98.		1	33.	5.
		2. Proces prodaje u trgovačkom poduzeću	UI, P, MAU – simulacija, frontalni i u skupini		Udžbenik, prezentacija, računalo i LCD projektor, tiskalice	Učionica opremljena računalom i projektorom.	99-103.	2	3	33/34 34/35	5. 5./6.
	IV. pisana provjera znanja						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)

MJESEC	NAPOMENA/BILJEŠKA
<i>Rujan</i>	
<i>Listopad</i>	
<i>Studeni</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	
	MATERIJALI IZ OSTALIH IZVORA (po preporuci nastavnika)
PRIRUČNICI	
	POMOĆNA NASTAVNA SREDSTVA
	Propyx
DOKUMENTI I LINKOVI	
www.fransiza.hr , www.pbz-leasing.hr , www.vozirentacar.hr ,	
Malaskolaprodaje.wordpress.com	